BIULETYN
POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKI



Sierpień Warszawa Nr. 8

WŁADZE IZBY HANDLOWEJ POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKIEJ

PREZYDJUM HONOROWE

JÓZEF BECK — Minister Spraw Zagranicznych
Dr. ROMAN GÓRECKI — Prezes Banku Gospodarstwa Krajowego
Dr. HENRYK GRUBER — Prezes P. K. O.

PREZYDJUM RADY

Prezes: Dr. FERDYNAND ZARZYCKI — Senator Rzeczypospolitej Polskiej
Wiceprezesi: I. EMIL MODRYCKI — Dyrektor Naczelny Banku P. K. O.
II. STEFAN BENZEF — b. Prezes Izby Polsko - Kolumbijskiej
III. JULJAN BRYGIEWICZ — Konsul Meksyku

CZŁONKOWIE RADY

1. **Bereszko Wiktor** (Stradom S. A.)
2. **Berlinerblau Adolf** (Eksploatacja Fabryk Ceraty w Polsce, S. A.)
3. **Dąbrowski Juljan** („Skarboferme", S. A.)
4. **Golberg Daniel** (Związek Fabrykantów Dykt i Fornierów w Polsce)
5. **Jurzykowski Alfred** (Towarzystwo Handlowo-Przemysłowe, A. Jurzykowski, Sp. Akc.)
6. **Katelbach Stefan** (Towarzystwo Handlu Zamorskiego „Aljurgo")
7. **Kowarski Miron** Towarzystwo Handlu Zamorskiego Skórami, Sp. z o. o.)
8. **Krajkeman Jakób** („Quebracho" Tow Akc. Fabryka Ekstraktów Garbarskich.)
9. **Kruszewski Jan** (Przemysł Garbnikowy)
10. **Kudelski Tadeusz** (Państw. Fabryki w Mościcach i Chorzowie)
11. **Mak-Piątkowski Mieczysław** (Koncern „Małopolska")
12. **Markon Kazimierz** (Konwencja Przędzalń Wełny Czesankowej)
13. **Minkowski Paweł** (Izby Przemysłowo-Handlowe)
14. **Pankiewicz Michał** (Liga Morska i Kolonjalna)
15. **Sokołowski Władysław** („Sepewe" Eksport Przemysłu Obronnego)
16. **Dr. Stamirski Mieczysław** (Konsul Urugwaju)
17. **Stanowski Stefan** (Zw. Eksportowy Polskich Hut Żelaznych)
18. **Tomaszkiewicz Leopold** (Poseł na Sejm R. P.)
19. **Trojanowski Józef** (Polska Agencja Morska Sp. z o. o.)
20. **Wassung Tadeusz** (Międzynarodowe Towarzystwo Osadnicze)
21. **Werner Józef** (Setzer i Werner, S. A. Fabryka Ultramaryny)
22. **Wojnar Jan** (Bergenske Baltic Transports Ltd.)

ZARZĄD IZBY

Prezes:
Senator Generał FERDYNAND ZARZYCKI
I-szy Wiceprezes EMIL MODRYCKI, Dyr. Naczelny Banku P. K. O.
II-gi Wiceprezes Inż. STEFAN KATELBACH
III-ci Wiceprezes Inż. JAN KRUSZEWSKI

Skarbnik: Dyr. JAKÓB KRAJKEMAN
Sekretarz: Poseł LEOPOLD TOMASZKIEWICZ
Zastępcy: Kons. MIECZYSŁAW STAMIRSKI
Dyr. JULJAN DĄBROWSKI
Dyr. TADEUSZ WASSUNG
Dyr. JAN WOJNAR

KOMISJA REWIZYJNA

FRYDERYK CZAPSKI (ziemianin)
ZYGMUNT ŁADA (Huta Bankowa)
KAROL MIELNIK (Rada Naczelna Związku Przem. Garbarskiego)

Cena Precio 1.50 zł.

Printed in Poland by Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska

BIULETYN POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKI

Revista mensual — Miesięcznik — Boletim mensal

ORGAN IZBY HANDLOWEJ POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKIEJ

ORGANO DE LA CAMARA DE COMERCIO POLONO-LATINO-AMERICANA

Nr. 8 SIERPIEŃ 1936 AGOSTO Rok III Año

Zagadnienie komunikacji regularnej z Ameryką Południową

Gdynia, 1 sierpnia 1936.

Rynki Południowej Ameryki w handlu międzynarodowym w ostatnich latach coraz bardziej zyskują na znaczeniu. Kraje południowo-amerykańskie, a specjalnie Argentyna, Brazylja i Urugwaj w stosunku do Europy mają wybitny charakter krajów eksportowych, zaopatrujących przemysł europejski w cenne surowce egzotyczne. W miarę autarkizacji gospodarki poszczególnych państw w Europie zagadnienie surowców zagranicznych wybija się na czoło ich problemów gospodarczych, czem należy tłómaczyć liczne w Europie usiłowania w kierunku zbliżenia się do krajów Ameryki Łacińskiej i utrwalenia wygodnych oraz ciągłych z nimi stosunków. Że w tym układzie stosunków wspomniane kraje Ameryki Łacińskiej, leżące w bezpośredniej sferze zainteresowań europejskich wiele korzystają pod względem gospodarczym — nie ulega kwestji. Poziom zamożności i wysokość stopy życiowej mieszkańców Brazylji i Urugwaju rośnie z roku na rok, a tem samem powiększa się ich zdolność nabywcza, co się pokrywa z rozszerzeniem tamtejszych rynków dla zbytu produktów europejskiego przemysłu. Kraje te naogół obrały dość szczęśliwą linję polityki gospodarczej, nie spiesząc się zbytnio z forsowaniem rozwoju własnego przemysłu, na wzór innych krajów egzotycznych w okresie powojennym, dzięki czemu, będąc z jednej strony źródłem zakupu najniezbędniejszych surowców przemysłowych dla Europy — są z drugiej strony jednocześnie poważnym rynkiem dla zbytu produktów przemysłu. Dzięki temu stosunki handlowe z krajami Ameryki Łacińskiej są jeszcze utrzymane w atmosferze pewnego liberalizmu, stosunkowo większego niż to ma miejsce z licznymi innymi krajami surowcowemi. Atmosfera ta stanowi czynnik sprzyjający dla handlu i żeglugi, aczkolwiek zaś z drugiej strony bywała dość silnie zakłócona przez niepowodzenia gospodarki publicznej w krajach łacińsko-amerykańskich, które wyrażały się w reglamentacji dewizowej. Obecnie sprawy dewizowe w tych krajach zostały na tyle uregulowane, że nie stanowią one zasadniczej przeszkody w rozwoju stosunków wymiennych.

Zbliżenie gospodarcze i handlowe Polski z krajami łacińsko-amerykańskiemi winno się odbywać zarówno na terenie wymiany towarowej, jak i emigracji. W ciągu ostatnich 2-ch lat udało się z obydwu stron do pewnego stopnia uregulować zagadnienie wymiany towarowej, przyczem ze strony Polskiej wykonano szereg wysiłków w kierunku ożywienia stosunków handlowych z Brazylją i Argentyną, przyczem polska gospodarka surowcowa idzie chętnie po linji zwiększenia zaopatrywania się w surowce w krajach Ameryki Południowej, z uwagi

na szanse zwiększenia eksportu polskiego do tych krajów w ramach obrotu kompensacyjnego. Również przyznane nam kwoty emigracyjne do Brazylji i Argentyny pozwalają przypuszczać, że w najbliższym czasie zdołamy powiększyć na terenie tych krajów stan posiadania naszego wychodźctwa, a tem samem bliżej zacieśnić nasze stosunki gospodarcze ze wspomnianemi państwami.

Powyższa ogólna charakterystyka sytuacji stosunków gospodarczych między Polską a krajami Ameryki Łacińskiej stanowi punkt wyjścia w dziedzinie zagadnień komunikacyjnych, które do pewnego stopnia decydują o linji rozwojowej wzajemnych stosunków handlowych. Okoliczność ta jest dokładnie doceniana przez wszystkie państwa o wysokiej dynamice gospodarczej, dzięki czemu nakładem dużych kosztów i wysiłków utrzymane są między głównemi portami Ameryki Łacińskiej a głównemi centrami handlowemi Europy liczne połączenia okrętowe, dzisiaj przeważnie na bardzo wysokim poziomie technicznym. Jeśli chodzi o centrum handlowe Gdańska i Gdyni, to połączenia z Ameryką Południową z tych portów znajdują się obecnie na dość wysokim poziomie. Z Gdyni posiadamy obecnie cztery rodzaje komunikacji towarowej do Buenos Aires, Rio de Janeiro, Santos, Montevideo i Pernambuco: 1) Gdynia — Ameryka Południowa, należące do Gdynia — Ameryka Linje Żeglugowe, na której to linji kursuje regularnie co 6 tygodni s/s Pułaski i s/s Wisła. Statki te odchodzą bez korespondencji wzajemnej, gdyż s/s Pułaski pomyślany jest głównie jako statek dla przewozu emigrantów i drobnicy, s/s Wisła natomiast przewozi w obie strony artykuły o charakterze masowym. Polska linja regularna do Ameryki Południowej należy do konferencji Południowo-Amerykańskiej i stanowi narówni z innemi linjami nader dogodne połączenie ze stolicami Argentyny i Brazylji, szczególnie korzystne dla przesyłek drobnicowych. Wiadomem jest, że już została postanowiona przez Departament Morski Ministerstwa Przemysłu i Handlu budowa dwuch nowych statków po ca 10 tys. ton DW". o typie pasażersko-towarowym, dla specjalnej obsługi tej linji. Projektowane statki mają być poruszane napędem motorowym o szybkości 18 — 20 węzłów z rozbieranemi w drodze powrotnej kabinami pasażerskiemi trzeciej klasy, co powiększy pojemność ładowni na towar. Odjazdy tych statków prawdopodobnie następować będą z Gdyni co 3 tygodnie, co pozwoli na obsłużenie całokowitego ruchu między Polską a Ameryką Południową na poziomie przyjętej dziś w stosunkach żeglugowych sprawności. Realizacja tego planu nastąpi prawdopodobnie za dwa lata. 2) Stałe połączenia z Gdyni do Rio de Janeiro, Santos, Montevideo i Buenos Aires utrzymuje również Rederiaktiebolaget Nordstjernan (Jonson Line) w Stockholmie raz w miesiącu. Agentem Jonson Line w Gdyni i Gdańsku jest Polska Agencja Morska. Statki tej linji typu towarowego o pojemności do 10 tys. tonn obsługują również wszystkie ważniejsze porty Bałtyku. 3) Stałe połączenie dwa razy w miesiącu utrzymywane jest z Gdyni i Gdańska do najważniejszych portów wschodniej Ameryki Łacińskiej przez Finland Syd — Amerika Linjen w Helsingforsie, której maklerem w Gdańsku i Gdyni jest Bergenske Baltic Transports Ltd. Statki obydwuch ostatnich linji, podobnie jak statki linji polskiej transportują kawę, wełnę, skóry, ekstrakty garbarskie, w eksporcie zaś z Gdyni papier, drzewo, rury, artykuły chemiczne i przemysłowe. 4) Jednocześnie istnieje szereg innych możliwości transportu morskiego do portów Ameryki Południowej, zarówno wschodniej jak zachodniej frachtem łamanym via wielkie porty rozdzielcze Europy, jak Antwerpia, Roterdam, Londyn i Hamburg za pośrednictwem linji dowozowych Żeglugi Polskiej i Polsko-Brytyjskiego Towarzystwa Okrętowego, oraz innych linji obcych o tym samym charakterze. Zaznaczyć należy, że transport ten odbywa się za jednym konosamentem i jeśli chodzi o polskie linje dowozowe, to stanowi dużą wygodę dla eksportera. Z komunikacji tej najczęściej korzystają drobnicowe przesyłki pospieszne, gdyż zawsze ułożyć można w ten sposób terminy dowozu, aby towar odszedł najbliższym statkiem możliwym, odchodzącym do Południowej Ameryki z któregokolwiek portu rozdzielczego Europy.

Jak wynika z powyższego komunikacja morska między Gdynią a portami Ameryki Południowej, przynajmniej jeśli chodzi o najważniejsze porty wschodniego wybrzeża jest postawiona na należytym poziomie i po-

zwala na dobrą obsługę wymiany handlowej. Jest to okoliczność ważna, jeśli uprzytomnimy sobie, że według znanego przysłowia: „handel idzie za banderą“. Budowa dwuch nowych polskich linerów dla przyszłej obsługi tej linji niewątpliwie jeszcze bardziej usprawni połączenia Gdyni i Gdańska, przyczyniając się jednocześnie do rozwoju normalnego ruchu pasażerskiego na polskiej linji w obie strony. Pewnym mankamentem dzisiejszej organizacji komunikacyjnej między Polską a Ameryką Łacińską, jest brak szybkich i sprawnych połączeń bezpośrednich, a często nawet i pośrednich z krajami wschodniego wybrzeża Ameryki Łacińskiej, jak Chile, Ekwador,, oraz północnego wybrzeża, jak Wenezuela i Kolumbja. Do krajów tych handel nasz docierać może jedynie za pośrednictwem wielkich portów rozdzielczych Europy i ich żeglugi, co prawdopodobnie stanowi jedną z przyczyn nikłych naszych stosunków bezpośrednich z tymi krajami.

Do zadań handlu polskiego należy odpowiednie wykorzystanie dostateczne rozwiniętej sieci linji regularnych z portów polskiego obszaru celnego do Ameryki Południowej, których sprawność daje całkowicie dostateczną podstawę do rozwoju stosunków handlowych. T. N.

O normalizację stosunków handlowych z Ameryką Środkową

Z okazji wyjazdu chargé d'affaires dr. Marchlewskiego do Meksyku

W chwili gdy numer ten dojdzie do rąk Czytelników, wsiądzie na okręt nowomianowany chargé d'affaires R. P. w Meksyku Dr. Mieczysław Marchlewski. W związku z tem pragniemy podkreślić, że placówka dyplomatyczna w Meksyku obejmuje wszystkie kraje Ameryki Środkowej: Guatemalę, Nicaraguę, Costa Ricę, Honduras, Salvador, Panamę, Haiti, Republikę Dominikańską oraz Kolumbję i Wenezuelę. Z żadnym z tych państw Polska nie posiada niestety dotychczas traktatu handlowego i jednym z głównych celów podróży, nowego chargé d'affaires winno być przygotowanie i zawarcie całego szeregu umów handlowych z wszystkiemi wymienionemi republikami.

Na pierwszy plan wysuwa się oczywiście kwestja traktatu handlowego z Kolumbją, ponieważ dysproporcja zachodząca pomiędzy importem towarów kolumbijskich, a eksportem polskim do Kolumbji jest bodajże największą w porównaniu do obrotów towarów z innemi państwami Ameryki Południowej. Sprowadzamy bowiem z Kolumbji za kilka miljonów złotych, a wywozimy za niespełna 250.000 rocznie. Poza argumentem natury ekonomiczno - handlowej wysuwają się względy racjonalnej polityki emigracyjnej. Kolumbja ze swemi olbrzymiemi obszarami, z których znaczna część posiada klimat bardzo zbliżony do europejskiego mogłaby stać się poważnym ośrodkiem emigracji polskiej. Według naszych wiadomości nowy chargé d'affaires po cztero-miesięcznym pobycie w Meksyku i przeprowadzeniu przedwstępnych rozmów z przedstawicielami Kolumbji, uda się do Bogoty celem jeszcze dokładniejszego omówienia sprawy traktatu i ewentualnego sfinalizowania rokowań.

Rząd Polski, wyznaczając swą główną placówkę na terenie Ameryki Środkowej w Meksyku, który nie należy do krajów politycznie ustabilizowanych jak n. p. Kolumbja, miał głównie na uwadze to, że Meksyk pod wielu względami należy do krajów przyszłości, a drzemiące w nim możliwości potencjonalne z czasem mogą przynieść polskiemu życiu gospodarczemu duże korzyści. Obecne duże tarcia natury socjalnej, spowodowane wielką rozpiętością pomiędzy klasą uprzywilejowaną, a dotychczas dość pogardzanym indiosem mają jednak raczej charakter ewolucyjny. Obserwujemy obecnie chęć Rządu Meksykańskiego zmierzającą do jaknajspokojniejszego uregulowania stosunków wewnętrznych i usunięcia tych różnic i tarć. Dążenia Rządu zmierzają przedewszystkiem w kierunku podniesienia silnego liczebnie, a zajmującego najniższy szczebel społeczny — indiosa, do godności pełnego obywatela

meksykańskiego, oraz zmniejszenia stanu posiadania warstwy dotychczas uprzywilejowanej.

Jeśli chodzi jeszcze o wymianę towarową z Kolumbją to bardzo wiele towarów z Polski jak też i z Kolumbji do Polski dociera za pośrednictwem niemieckim. Usunięcie tego pośrednictwa jest niezmiernie trudne, bo 1) Niemcy zdobywali rynek kolumbijski przez szereg lat, kiedy mieliśmy jeszcze związane ręce, a 2) pośrednictwo to jest nietylko pośrednictwem natury technicznej, lecz co gorsza jest pośrednictwem finansowem. Nasz aparat handlowy nie jest jeszcze tak zasobnym kapitałowo, by mógł sobie pozwolić na finansowanie tranzakcji na wielką skalę i z tego powodu musimy się z konieczności godzić na pośrednictwo wielkich firm niemieckich.

Na rynku kolumbijskim dużem powodzeniem cieszyłaby się **bibułka do papierosów,** która n. p. w Meksyku zdobyła sobie bardzo poczesne miejsce wśród artykułów importowanych z Polski; nadto **meble gięte, rękawiczki niciane, stożki do kapeluszy oraz szynki w konserwach,** które po zdobyciu rynku Stanów Zjednoczonych są artykułem bardzo poszukiwanym w krajach Ameryki Środkowej, należałoby je zaliczyć do towarów najbliższego eksportu pionierskiego. Charakterystycznem jest, że jedyną formą sandwicha w krajach tamtejszych jest sandwich z szynką, jako towar najbardziej higjeniczny; pozwala to wróżyć jaknajlepsze rezultaty na tamtejszym rynku naszym eksporterom szynek.

Wskazanem jest, by większe **firmy importowe kawowe wysyłały na teren Meksyku swych praktykantów** celem dokładniejszego zapoznania się z rynkiem oraz poznania zwyczajów handlowych firm meksykańskich. Powodem mało dotychczas rozwiniętych stosunków handlowych z Meksykiem jest między innemi ten brak kontaktu osobistego z rynkiem zamorskim, który pod wieloma względami jest dla nas rynkiem bardzo korzystnym. Wytyczne współpracy Rządu Rzeczypospolitej z tamtemi krajami idą w kierunku stworzenia **jaknajwiększej sieci placówek konsularnych honorowych,** kierownikami których byliby **doświadczeni miejscowi kupcy.** Po placówce honorowej w Panamie w **Colon City**, gdzie konsulem honorowym R. P. został bardzo poważny kupiec miejscowy **Luis Fernando Prada,** następną republiką, w której zostanie utworzony polski konsulat honorowy będzie San Domingo.

Wierzymy, że polskie sfery gospodarcze docenią należycie doniosłe, a przedewszystkiem praktyczne wysiłki naszego Ministerstwa Spraw Zagranicznych w kierunku torowania drogi polskiej ekspansji handlowej.

W pionierskiej pracy na nowej, tak odpowiedzialnej placówce towarzyszą charge d'affaires Dr. Marchlewskiemu najlepsze życzenia Izby Handlowej Polsko — Łacińsko—Amerykańskiej oraz głęboka wiara że polski eksport podąży za jego praktycznemi wskazaniami, i że wyniki tej pracy nie dadzą długo na siebie czekać.

M. W.

Obroty kompensacyjne Polski z Ameryką Łacińską

Przywóz szeregu surowców, a nawet i fabrykatów, niezbędnych dla naszego przemysłu początkowo nie był ograniczany obowiązkiem kompensaty. Tego rodzaju import kompensacyjny kontrolowany przez Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego stanowił w 1934 zaledwie 4%, a w 1935 — 4,88% całkowitego importu krajów pozaeuropejskich. W drugiej połowie 1935 zarysowały się coraz wyraźniejsze tendencje do stworzenia innego systemu kompensacyjnego, a mianowicie systemu, któryby możliwie jaknajlepiej pozwolił zrealizować zasady faktycznego powiązania importu z eksportem, w celu zmniejszenia bierności naszego bilansu handlowego z krajami zamorskiemi.

W poszukiwaniu systemu kompensowania importu z krajów pozaeuropejskich przyjęto system t. zw. „wiązanego obrotu towarowego". System ten polega na tem, że o ile inne względy natury polityczno - handlowej lub ogólno - gospodarczej nie stoją na przeszkodzie, import winien odbywać się na podstawie dokonania eksportu, noszącego bądź charakter pionierski, bądź odbywającego się w rozmiarze przewyższającym dotychczasowy wywóz danego artykułu. W miarę możności w tranzakcjach takich winna być przestrzegana kierunkowość, t. zn. eksport winien być dokonywany do tego samego kraju, z którego pochodzi import. Tranzakcje takie nosiłyby charakter ściśle indywidualny. Korzyści importowe, wynikające z danego eksportu, byłyby zarezerwowane dla importera, względnie grupy importerów, którzyby eksportu tego bądź dokonali sami, bądź udowodnili, że przyczynili się do jego dokonania. W poszczególnych przypadkach wiązany obrót towarowy mógłby być połączony z prywatnym rozrachunkiem. Wówczas sumy należne zagranicznym dostawcom za import do Polski byłyby winkulowane w Polsce na ich rachunku i mogłyby być zużyte wyłącznie na zapłatę za kompensacyjny eksport z Polski. Tego rodzaju system miał znaleźć zastosowanie w odniesieniu do krajów pozaeuropejskich, czyniąc utrudnienia przy przydzielaniu dewiz za import towarów pochodzenia polskiego.

Obecnie tranzakcje mają charakter ściśle indywidualny, eksporter powiązany jest w nich ze zgóry określonym importerem lub grupą importerów. Rozrachunek następuje więc w zasadzie bezpośrednio między eksporterem i importerem. W poszczególnych tylko przypadkach, jak wówczas, gdy import na podstawie specjalnego zezwolenia może poprzedzać eksport, wyżej wspomniany rozrachunek odbywa się przy współudziale Polskiego Towarzystwa Handlu Kompensacyjnego, jako powiernika. Wówczas PTHK przyjmuje od importera przypadającą eksporterowi należność i wypłaca ją temu ostatniemu po należytem udokumentowaniu faktur dokonania wywozu.

Rok 1935 przyniósł szereg zasadniczych zmian na odcinku obrotu kompensacyjnego z krajami pozaeuropejskiemi. System tranzakcji wiązanych odbywał się na zasadach, które przedstawiliśmy w numerze 6 naszego „Biuletynu".

Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego powołane do życia przed trzema laty przez centralne zrzeszenia gospodarcze kontroluje obecnie obroty towarowe z Ameryką Łacińską głównie w odniesieniu do Argentyny i Brazylji. Według interesującego sprawozdania P. T. H. K. za rok 1935, wynika, że

Przywóz z Argentyny obejmował:

Łój topiony	wartości	9,3	tys. zł.
Ekstrakt quebracho .	„	143,6	„ „
Skóry surowe . . .	„	756,7	„ „
Razem przywóz		909,6	tys. zł.

Wywóz zaś:

Chmiel . . . . ,	32,5	tys. zł.
Grzyby suszone	18,8	„ „
Węgiel kamienny	80,1	„ „
Salmiak	3,6	„ „
Węglan amonu	3,3	„ „
Karbid . , ...	138,5	„ „
Saletra sodowa	21,8	„ „
Tkanina bawełniana	45,5	„ „
Tkanina jutowa	27,7	„ „
Dykty klejone	2,0	„ „
Tarcica . . , ...	52,0	„ „
Drut żelazny	2,0	„ „
Rury żelazne	1,5	„ „
Maszyny włókiennicze i ich części	22,7	„ „
Razem wywóz	452,1	tys. zł.

Pozorna nadwyżka przywozu nad wywozem, jak wynika z powyższego zestawienia, tłumaczy się tem, że część tego przywozu była skompensowana saldem wywozu z roku 1934.

W stosunku do globalnych obrotów polsko-argentyńskich, które według tymczasowych danych Głównego Urzędu Statystycznego wyniosły w roku 1935 po stronie przywozu 15.961 tysięcy złotych, a po stronie wywozu 12.390 tysięcy złotych, kontrolowana przez Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego wymiana kompensacyjna wynosi w imporcie 5,7%, a w eksporcie 3.6%.

Przywóz z Brazylji w 1935 r.:

Orzechy	9,0	tys. zł.
Pomarańcze	80.0	„ „
Łój topiony	14.5	„ „
Skóry surowe	956,3	„ „
Ogółem przywóz	1.059.8	tys. zł.

Wywóz:

Chmiel	40.4	tys. zł.
Saletra	3.0	„ „
Żelazo handlowe	1,9	„ „
Drut żelazny	7,8	„ „
Rury żelazne	97,2	„ „
Szyny kolejowe	2.410,5	„ „
Blacha cynkowa	6,1	„ „
Cynk	11,5	„ „
Ogółem wywóz	2.578,5	tys. zł.

Powyższe zestawienia wykazują pozorną nadwyżkę eksportu nad importem, co naturalnie, nie odpowiada faktycznemu stanowi rzeczy. Według tymczasowych danych Głównego Urzędu Statystycznego, import z Brazylji wyniósł w 1935 r. — 14.908 tysięcy złotych, czyli import kompensacyjny, kontrolowany przez Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego, wyniósł 7,1% ogólnego importu. Całkowity natomiast wywóz nasz do Brazylji wyniósł według tych danych 4.765 tysięcy złotych, a więc t. zw. wywóz kompensacyjny stanowi w danym wypadku 34,1% ogólnego wywozu.

Problem ujęcia obrotów z Brazylją w ramy specjalnego systemu, mogącego stworzyć lepsze warunki dla naszego wywozu, był w roku 1935 przedmiotem specjalnych badań. Zaprzestanie przydzielania dewiz na import towarów polskich do Brazylji po kursie oficjalnym (około 56 milrejsów za 1 Ł.) i przydzielanie ich po kursie t. zw. „wolnym" (około 87 milrejsów za 1 Ł.) stworzyło dla naszego eksportu nader niekorzystne warunki w związku z Niemiecko-Brazylijską Umową Rozrachunkową, według której towary niemieckie są opłacane po ustalonym kursie milrejsa 70 milrejsów za 1 Ł.

Celem zaradzenia wynikłej stąd sytuacji został uruchomiony prywatny rozrachunek z Brazylją, w którym za podstawę do rozrachunku został przyjęty przeciętny kurs 70 milrejsów za 1 Ł. Po stronie naszego importu clearingiem tym zostały narazie objęte: kawa i ziarno kakaowe.

Natomiast z innych państw Ameryki Łacińskiej w 1935 r.:

Przywieziono w tys. zł.

Banany	11,0	tys. zł.
Skóry surowe	156,2	„ „
Ogółem	167,2	tys. zł.

Wywieziono:

Parafina	27,1	tys. zł.
Meble gięte	11,7	„ „
Dykty	42,7	„ „
Żelazo handlowe	9,4	„ „
Chloran potasu	11,2	„ „
Drut żelazny	1,2	„ „
Blacha cynkowa	3.1	„ „
Ogółem wywóz	106,4	tys. zł.

z czego na Meksyk przypada w przywozie 82,3 tys. zł. w wywozie 32,9.

O zamierzonej w najbliższym czasie zmianie zasad (instrukcji) dokonywania transakcji kompensacyjnych w handlu zamorskim piszemy na innem miejscu „Biuletynu".

JAN DOBĘBA

Po rewolucji w Paragwaju

Mały, ale ciekawy rynek

Asuncion w lipcu 1936.

Paragwaj, mała południowo-amerykańska republika, która wyszła z trzechletniej wojny z Boliwją finansowo i gospodarczo ogromnie osłabiona, przeżyła przed paru miesiącami rewolucję, która także dotychczas mało korzystnie odbiła się na sytuacji gospodarczej kraju i na zdolności nabywczej jego rynku. Bezpośrednim następstwem wojny było, połączone z silną dewaluacją pieniądza (paragwajski peso, który z początkiem wojny był notowany w 1932 r. około 13 za 1 peso argentyński, spadł do 75 za 1 peso arg. przy uwzględnieniu 30 — 35% obniżenia się wartości arg. peso od 1932 r.), zmniejszenie się siły nabywczej kraju, a w związku z tem i importu.

Rząd Ayala troszczył się bardzo o popieranie eksportu przez silne wspomaganie plantacji bawełny. W przeciwnym bowiem razie dalsze prowadzenie wojny byłoby zupełnie niemożliwe. Udało się również Rzą-

dowi utrzymać eksport na wysokości 10 — 12 miljonów złotych peso, mimo obniżki cen garbników i skór, które poza bawełną obecnie należą do najważniejszych artykułów eksportu (obok tytoniu, drzewa, pomarańczy, bananów i herva-mate).

Przywóz, który wynosił w 1928 r. 14.3 miljony spadł gwałtownie w 1933 r. do 7 miljonów złotych peso, podnosząc się w 1934 r. do 11 milj. zł. peso. Niema jeszcze danych statystycznych za 1935 r., już jednak pierwsza połowa 1935 r. wykazuje zmniejszenie się importu w stosunku do pierwszej połowy 1934 r. Równocześnie dają się zauważyć silne przegrupowania w układzie głównych dostawców Paragwaju. Japonji udało się uzyskać najwięcej. Japończykom zwykle udaje się osiągnąć w małych i biedniejszych krajach tego kontynentu znacznie szybsze rezultaty, aniżeli w państwach większych i bogatszych. Od 1933 r. do 1934 r. przywóz japońskich towarów potroił się, a w pierwszej połowie 1935 r. był już o 20% większy w porównaniu z całym 1934 r.

Japonja, która jeszcze w 1928 r. nie odgrywała prawie żadnej roli w imporcie paragwajskim, w 1934 r. była poza Argentyną i Anglją trzecim pod względem wartości importu dostawcą Paragwaju, i w 1935 r. potrafiła usunąć nawet Anglję z drugiego miejsca. Japońskie tekstylja dzięki swym nadwyczaj niskim cenom opanowały w zupełności rynek paragwajski tak, że angielskie i niemieckie materjały w dużej mierze zniknęły z handlu, a zamówienie na 25.000 m materjału na mundury dla paragwajskiej armji, jakie ostatnio przyszło do Niemiec jest pierwszem po dłuższej przerwie większem paragwajskiem zamówieniem dla przemysłu tekstylnego w Europie.

Rewolucja lutowa b. r. według informacji domów eksportowych i importowych stolicy, spowodowała jedynie dalszy zastój życia gospodarczego, który dopiero po przywróceniu stabilizacji stosunków politycznych będzie można ożywić.

Rząd porewolucyjny chciałby dokonać pewnego przekształcenia w strukturze gospodarczej kraju, w szczególności zaś na odcinku rolnym. Nowa ustawa rolnicza, która zmierza do wywłaszczenia 2 miljonów ha nieuprawianych latyfundjów (za zobowiązania wobec Banku Rolnego, które nie mogą być pokryte) jak również do skolonizowania tych przestrzeni przez 60.000 małych rodzin rolniczych, jest dopiero początkiem wielkiego systemu gospodarki planowej. W ramach tego systemu przewiduje się dalsze popieranie uprawy bawełny, uprawę roślin hervamate, przestawienie produkcji na inne gatunki pomarańcz i tytoniu bardziej korzystnych dla eksportu, rozszerzenie kultur ryżu i trzciny cukrowej. Przewiduje się również większą troskę o higieniczne warunki w kraju. W związku z tem plan przewiduje założenie nowych instalacji kanalizacyjnych, budowę dróg i t. p. Realizacja tego planu stanowi jednak poważny problem finansowy. Nie można liczyć na kredyty zagraniczne, ponieważ obsługa dotychczasowych długów zagranicznych, w sumie 665.000 Ł. (653 tys. Ł. dla Anglji i 12 tys. Ł. dla Argentyny) została od 1932 r. wstrzymana; a planowana ewentualna częściowa spłata zobowiązań, po rewolucji nie może być również dokonana.

Rząd pragnie uzyskać z podatku od bydła, z monopolu sprzedaży benzyny, z 60% podwyżki cła wywozowego na garbniki, jak też z podatku od latyfundjów sumę około 80 milj. peso paragwajskich (t. j. około 1 — 1,2 milj. peso argentyńskich), dodatkowego rocznego odchodu. Suma ta jednak nie wystarczy na pokrycie wszystkich wydatków związanych z przeprowadzeniem nowych reform.

O ile uda się rewolucyjnemu rządowi paragwajskiemu dokonać konsolidacji w stosunkach wewnętrzno-politycznych, tem samem wzmocnić zaufanie i rozwiązać pomyślnie problemy finansowe (przez zmniejszenie wydatków na zbrojenia, które obecnie pożerają 50% budżetu) Paragwaj stanie się w najbliższych dwuch latach wprawdzie małym, ale spewnością interesującym rynkiem. Możliwości importowe obejmą: maszyny do wyrobów tekstylnych (ponieważ ze zwiększającą się uprawą bawełny pójdzie napewno obróbka na miejscu), automobile, maszyny biurowe, chemikalja, produkty farmaceutyczne, wyroby szklane, urządzenia kanalizacyjne i sanitarne i t. d., ponieważ kraj jest obecnie wskutek wojny i okresu rewolucyjnego zupełnie niezaopatrzony. Rynek tekstylny zostanie jeszcze długo opanowany przez Japonję.

Natomiast bawełna paragwajska, która pod względem jakości nieustępuje najlepszym gatunkom argentyńskim i brazylijskim (długość włókna wynosi 32 — 36 mm) stanie się dla europejskiego importu tekstylnego coraz bardziej interesującym artykułem. Zbiory w 1936 r., przewyższają o 40 milj. kg. wszystkie dotychczasowe paragwajskie zbiory bawełny, a przewiduje się, że w 1937 r. będzie można obsiać jeszcze większe przestrzenie.

To też opanowanie rynku paragwajskiego, jak i wielu mu podobnych w Ameryce Łacińskiej jest nakazem dobrze pojętego interesu państwowego. Poważnem ułatwieniem w tej pionierskiej pracy winna być popularność warszawskiej Izby Handlowej Polsko-Łacińsko-Amerykańskiej w Asuncion. Wzajemne przelicytowywanie się na tysiącem

reglamentacji najeżonych rynkach europejskich, pochłoniętych szałem autarchji nie rozwiąże zagadnienia eksportu, jeżeli w Polsce nie doceni się zwłaszcza w chwili obecnej znaczenia i możliwości uplasowywania tu stopniowo wytworów pracy rąk polskiego robotnika i inżyniera. Kto to uczyni pierwszy, zwycięży. Nie dajmy się wyprzedzić innym państwom, pamiętając, że przyjdzie czas, kiedy może być już zapóźno.

Argentyna ogromnym rynkiem dla Polski

Współpracownik redakcji Biuletynu Polsko-Łacińsko-Amerykańskiego badał ostatnio możliwości polskiej ekspansji handlowej w Południowej Ameryce.

W drodze powrotnej do kraju spotkał na s/s Pułaskim **Posła Nadzwyczajnego i Ministra Pełnomocnego R. P.** przy rządach Argentyny, Paragwaju, Urugwaju i Chile — **WŁADYSŁAWA MAZURKIEWICZA.** Korzystając z okazji poprosił Ministra o wywiad, który jak zawsze gdy idzie o Izbę Handlową Polsko-Łacińsko-Amerykańską pośpieszył z całą gotowością. Rozmowa zeszła odrazu na najaktualniejszy temat reglamentacji dewizowej.

NA S/S „PUŁASKIM" W LIPCU 1936.

Jeszcze w czerwcu b.r. nie było mowy o jakichkolwiek trudnościach dewizowych, przeciwnie obroty z Polską kształtowały się pod znakiem pewnej nadwyżki na korzyść Argentyny. Rząd argentyński jak dotychczas stoi na stanowisku, że może przydzielać jedynie tyle dewiz po kursie oficjalnym dla danego kraju ile sam z tego kraju otrzymuje. **Sytuacja ta jest o tyle ryzykowna zwłaszcza jeżeli chodzi o Polskę, że ponieważ dotychczas nie mamy umowy z Argentyną przydział dewiz w dużej mierze zależy jedynie od Szefa Urzędu Kontroli Dewiz.** Jest on w sprawach dewizowych niejako dyktatorem, wskazanem byłoby zatem celem uniezależnienia się od jednostki, zawarcie umowy handlowej.

Rynek argentyński jest rynkiem o ogromnych jeszcze możliwościach, zarówno jeśli chodzi o zwiększenie importu z Polski, jakoteż i o zwiększenie eksportu z Argentyny takich artykułów, jak np. bawełna.

Jest on rynkiem bardzo uregulowanym pod względem handlowym. Wskutek ścisłego i stałego kontaktu z takimi krajami jak U.S.A. i Japonja **kupcy argentyńscy przyzwyczajeni są do skrupulatnego dotrzymywania terminów dostaw,** co niestety nie zawsze da się powiedzieć o polskich firmach eksportujących. Musimy oczywiście w tym kierunku jeszcze długo pracować, niemniej przeto wskazanem byłoby, aby polskie firmy eksportujące do Argentyny zwróciły większą **uwagę na kalkulację czasu.** Rzecz ta musi być specjalnie wzięta pod uwagę przy wysyłce towarów tekstylnych, na które jest popyt jedynie w sezonie i partja przysłana po sezonie traci zupełnie swoją wartość i nie może być wykupioną przez importera argentyńskiego.

Z zadowoleniem pragnę stwierdzić, że naogół kupcy argentyńscy nie są szowinistami w zakresie dawania preferencji towarom pochodzącym z tego kraju, z którego pochodzi kupiec. Jest to raczej rzeczą obojętną i główną rolę odgrywa tu zysk.

Argentyna broni się przed importem towarów luksusowych takich np. jak likiery, sery i t. p., **w stosunku do importu towarów z Polski panuje raczej polityka dość liberalna, tembardziej, że artykuły sprowadzane z Polski przeważnie należy zaliczyć do artykułów pierwszej potrzeby. Artykułem, który sprowadzany jest z Polski w bardzo dużych ilościach, są dykty. Pozatem byłyby duże możliwości importu z Polski wszelkiego rodzaju wyrobów ciężkiego przemysłu, jak np. rur, szyn i t. p., potrzebnych głównie dla dostaw rządowych. Artykuły chemiczne, papier, artykuły tekstylne, szkło i wyroby szklane, maszyny, chmiel i grzyby cieszyłyby się również bardzo dużem powodzeniem na tutejszym rynku.**

Argentyna ma charakter kraju produkującego przedewszystkiem surowce, mięso bowiem i zboże stanowi dwie trzecie eksportu Argentyny, zaczyna ona się jednak coraz bardziej uprzemysławiać tak, że można obserwować stały rozwój pewnych gałęzi przemysłu. Do bardziej rozwiniętych

należy zaliczyć przemysły: mięsny, naftowy, drzewny, tekstylny, który jakkolwiek nie zaspakaja potrzeb miejscowego rynku jest jednak bardzo rozwinięty. **Argentyński przemysł piwowarski jest jednym z największych przemysłów na świecie tej branży.**

Celem zacieśnienia współpracy gospodarczej z Polską **Argentyna** ostatnio **utworzyła konsulat etatowy w Gdyni** wyznaczając na tę placówkę b. konsula Argentyny w Urugwaju **kapitana marynarki handlowej p. Savon,** znanego z całego szeregu prac gospodarczych jakich dokonał dla zwiększenia wymiany towarowej pomiędzy Urugwajem a Argentyną. Mam nadzieję — mówił minister Mazurkiewicz — że wyznaczenie etatowej placówki w Gdyni jeszcze bardziej zbliży wzajemnie Polskę z Argentyną z dużą korzyścią dla obydwuch krajów.

O ile chodzi o kwestję emigracji to naogół rząd argentyński, zważywszy niedawny kryzys nie wszedł jeszcze na drogę aktywnej polityki. Argentyna jednak musi w dużej mierze opierać dalszy swój rozwój gospodarczy na elemencie obcym i z tego względu w przyszłości istnieją niewątpliwe **możliwości dla emigracji z Polski.**

Ziemia w Argentynie jest stosunkowo tania. Cena jednego hektara w okolicach Buenos Aires waha się od 250 do 300 pesos. W dalszych zaś okręgach jak np. Missiones, gdzie już istnieją pewne skupienia Polaków, cena ziemi jest znacznie niższa dochodząc do 30 pesos za hektar.

Rynek argentyński zawsze odgrywać będzie poważną rolę w życiu gospodarczem Polski, to też dokładne poznanie go jest warunkiem promieniowania naszej ekspansji na południowej półkuli.

ROMAN PILARZ

Zdobywamy nowe rynki

Specjalny reportaż „Biuletynu".

Rio de Janeiro, w lipcu 1936.

W ekspansji gospodarczej Polski na dalekich rynkach zaoceanicznych bieżący rok zapisał się nowym aktywem, który dla rozwoju naszych stosunków handlowych ma doniosłe znaczenie. Mamy tu na myśli otwarcie stałej linji: Gdynia — Ameryka Południowa, która łączy nasz port macierzysty z potężnemi Republikami, Brazylją, Argentyną, Urugwajem i pośrednio ze wszystkiemi innemi państwami południowej Ameryki.

Otwarcie tej linji poprzedził długi okres studjów, dotyczących zarówno strony nawigacyjnej, jak handlowej danej linji. Linje żeglugowe polskie nie posiadały dotąd statku, dostosowanego do żeglugi na wodach tropikalnych. Z chwilą zatem, gdy dzięki budowie statku „Piłsudski" można było z linji Gdynia — Nowy York zwolnić statek „Pułaski", idea stworzenia nowej linji stała się realną i można było przystąpić do jej uruchomienia. Statek poddany został gruntownemu remontowi w stoczni duńskiej w Naskov, gdzie opatrzono go w nowe urządzenia wentylacyjne, umożliwiające wpompowanie powietrza do wszystkich kajut statku. Dzięki tej inowacji statek „Pułaski", pomyślany w pierwszym rzędzie jako statek do przewozu emigrantów, mógł już na pierwszy rejs zabrać na pokład blisko 900 emigrantów, udających się do państw południowo-amerykańskich.

Trasa nowej linji została wytyczona jak następuje: Z Gdyni do Holtenau w Niemczech u wejścia do Kanału Kilońskiego, stamtąd przez Kanał na Morze Północne, Kanał La Manche do zatoki Biskajskiej, poczem przez wody afrykańskie w pobliżu wysp Kanaryjskich do portu Dakar, na zachodniem wybrzeżu Afryki, we francuskim Senegalu.

Po jednodniowym pobycie w porcie, w którym statek bunkruje polski węgiel, „Pułaski" jednym skokiem, trwającym cały tydzień, przepływa Atlantyk i zawija do portu w Rio de Janeiro. Dalsze etapy stanowią: Santos, Montevideo, Buenos Aires i w drodze powrotnej te same porty, ponadto port w Victorji, głównem mieście stanu Espirito Santo, w Brazylji.

Z punktu widzenia handlowego trasa ta ma olbrzymie widoki na przyszłość. Już w czasie pierwszego rejsu statek nasz zabrał w porcie Santos znaczny ładunek owoców, przeznaczonych dla Buenos Aires. W przyszłości — po rozpracowaniu linji pod względem handlowym, statki polskie będą mogły zachodzić i do innych portów i zabierać towar z jednych państw do drugich. Zasadniczo bowiem niema żadnych przeszkód w nawiązaniu stosunków handlowych z państwami południowo-europejskiemi, koło których statek nasz przepływa i wykorzystanie portów tych państw dla przeładunków. — z jednej strony towarów z Polski — z drugiej towarów, przesyłanych z jednych państw do drugich (n. p. z Hiszpanji lub Portugalji na wyspy Kanaryjskie lub do państw południowej Ameryki) — wreszcie towaru, załadowanego w portach południowo-amerykańskich, a przeznaczonego częścią do państw europejskich względnie bezpośrednio dla Polski.

Konjunktura handlowa dla rozszerzenia stosunków gospodarczych między Polską a państwami Południowej Ameryki jest — zdaniem fachowców — obecnie sprzyjająca.

Olbrzymie przestrzenie niezaludnione interioru Brazylji i innych państw południowo-amerykańskich domagają się rąk do pracy — specjalnie na roli. Fakt ten stanowi potężny atut w ręku Polski, której przeludnienie odrzucić może znaczny odsetek na emigrację do tych państw, przyczem z zadowoleniem podnieść należy, że emigranci polscy swą pracowitością zdobyli już sobie zasłużone uznanie zarówno w sferach oficjalnych, jak i gospodarczych Brazylji.

Na przyjęciu, wydanem na statku „Pułaski" w czasie jego postoju w Rio de Janeiro prezes Towarzystwa Polsko - Brazylijskiego, *min. Rodrigo Octavio* w następujących słowach sformułował swój punkt widzenia na dalszy rozwój stosunków gospodarczych między Polską a Brazylją:

„Wasz skromny statek przywozi nam cenniejsze dary, niż najwspanialsze statki zagraniczne, zawijające do naszych portów, przywozi nam bowiem ręce do pracy, których my tak bardzo potrzebujemy. W zamian zabiera ze sobą produkty naszej ziemi, wyhodowane pracą tych rąk. Ten naturalny proces wymiany winien pogłębiać się z każdym rokiem. Życzę Wam — zakończył swe przemówienie — *by statek wasz z pełnym tonażem wracał zawsze do Polski."*

Naccchowane wielką życzliwością dla Polski słowa ministra Rodgigo Octavio spełniły się w postaci wielkiego transportu skór, quebracho (garbnika), wełny i kawy, który statek „Pułaski" zabiera z sobą z portów Argentyny i Brazylji w drogę powrotną.

Podnieść przytem należy, że nawiązanie stałej komunikacji handlowej między Polską a Ameryką Południową zostało przyjęte

ze szczerem zadowoleniem przez wszystkie czynniki państw południowo-amerykańskich. Wyrazem tej opinji stała się prasa miejscowa, która powitała statek polski w słowach niezwykle przyjaznych. We wszystkich pismach potężnych ośrodków handlowych i przemysłowych tych państw ukazały się artykuły i ilustracje, podnoszące znaczenie nowej linji. Sfery gospodarcze, a zwłaszcza świat kupiecki zainteresował się żywo możliwościami współpracy gospodarczej z Polską. Cały szereg wielkich firm handlowych wystąpiło z inicjatywą nawiązania bezpośrednich stosunków z firmami polskiemi, a korzystając z żywego kontaktu, który nasze sfery handlowe utrzymują z Izbą Handlową Polsko-Łacińsko-Amerykańską, prowadzi za jej pośrednictwem żywą korespondencję z polskimi eksporterami.

Obok dziedziny handlowej nawiązanie bezpośredniej żeglugi między Polską a Ameryką Południową stawia na nowych podstawach zagadnienie emigracyjne. Nie ulega żadnej wątpliwości, że problem ten, dzięki ciągłości stosunków, może być skierowany w nowe łożysko. Polskie wychodźctwo w państwach południowej Ameryki ma już bogato zapisaną kartę. W wielu ośrodkach skrzepło już mocno, wytwarzając poważne wartości społeczne i kulturalne. Penetracja polskich instytucyj macierzystych, a zwłaszcza Ligi Morskiej i Kolonjalnej wykuwa na terenach brazylijskich nowy typ kolonji i kolonistów polskich. Zorganizowane wychodźctwo, korzystając z ciągłego dopływu sił z Polski, zarówno w postaci mocnego żywiołu chłopskiego, jakoteż i pionierów - inteligentów, udających się na gościnne tereny południowo-amerykańskie z wiarą w swe poczynania, ma dziś wszelkie dane by stać się wkrótce taką siłą, jaką stanowi wychodźctwo polskie w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Polski eksport hutniczy do Ameryki Południowej

w pierwszej połowie 1936 r.

Według informacji Związku Eksportowego Polskich Hut Żelaznych, w pierwszej połowie 1936 r. nasz wywóz do poszczególnych państw Ameryki Południowej przedstawiał się następująco:

Wywóz wyrobów hutniczych (bez rur i żelazomanganu):

	Ilość tonn	Wartość w zł.
Argentyna . .	9.797,7	1.248.333.37
Boliwja . . .	20.9	2.713.—
Brazylja . . .	153.6	30.284.67
Costa-Rica . .	23.1	7.469.—
Guatemala . .	24,7	6.939,—
Kolumbja . . .	894.3	168.701,—
Panama . . .	11.3	2.909,—
Peru	10.4	2.910.—
Urugwaj . . .	1.123.0	144.887,56
Wenezuela . . .	93,3	14.001,—
	12.156.3	1.629.347.40

Wywóz rur:

	Ilość tonn	Wartość w zł.
Argentyna . .	1.478.9	499.479,54
Boliwja . . .	11.6	3.363.—
Brazylja . . .	143,8	342.976,43
	1.634.3	346.018,99

Wywóz żelazomanganu:

Argentyna . . .	30.3	3.130.—

W samym tylko miesiącu czerwcu 1936 r. wywieźliśmy

wyrobów hutniczych

— obejmujących wśród **wyrobów walcowanych:** żelazo sztabowe, formowe, uniwersalne i taśmowe oraz walcówkę i blachę rozmaitych grubości, szyny kolejowe oraz stal szl. stopową i węglistą, a z **wyrobów do dalszej obróbki** stal szl. stop. ciągnioną i kutą i wyroby ze stali szlachetnej, drut, świdry i osie — łącznie 18.037,9 tonn wartości 3.379.937,93 zł.

Z tego przypada na kraje Ameryki Łacińskiej:

Wywóz do	Ilość tonn	Wartość w zł.
Argentyny . .	1.182.0	171.623,83
Brazylji . . .	73.1	12.867,11
Kolumbji . . .	792.2	141.889.—
Urugwaju . .	102.9	13.337,72
Wenezueli . .	93,3	14.001.—

Rur handlowych, kuto żelaznych i wiertniczych 2.216.7 tonn wartości 670.934,56 zł.

Eksport rur do Ameryki Południowej objął w czerwcu b. r. tylko dwa kraje, mianowicie:

Wywóz do	Ilość tonn	Wartość w zł.
Argentyny . .	467,3	138.124,92
Brazylji . . .	20,1	6.323,47

Wspaniały rozwój

Banku Wychodźctwa Polskiego

855 miljonów złotych obrotu w 1935 roku

Miljonowe rzesze polskich emigrantów, osiedlając się w pogoni za chlebem w obcych o tysiące mil często oddalonych krajach, traciły styczność z ojczyzną w okresie niewoli politycznej, a utrzymywały z nią jedynie kontakty, wynikające ze stosunków rodzinnych. Nasi ciężko przeważnie pracujący emigranci, jako element niestety mało wyrobiony, padali często ofiarą wyzysku najrozmaitszych „kombinatorów" i spekulantów zwłaszcza przy przekazywaniu pieniędzy do kraju i lokowaniu swych oszczędności.

To też z chwilą odzyskania Niepodległości roztoczona została stała opieka nad mieniem i dorobkiem naszego wychodźctwa, a kontakt z ojczyzną przy rozwoju polskiej floty handlowej stał się już żywszy i bezpośredni.

Z inicjatywy **prezesa** największej w Polsce instytucji oszczędnościowej — **P.K.O., Dr. Henryka Grubera** utworzony został w 1930 roku **BANK POLSKA KASA OPIEKI S. A. w Warszawie** z kapitałem akcyjnym 2.500.000 zł., a założycielem i posiadaczem wszystkich akcyj została, ciesząca się dużem zaufaniem Pocztowa Kasa Oszczędności. To decyduje o bezpośrednim i całkowitym wpływie P.K.O. na działalność **Banku P.K.O.**, który stał się automatycznie odgałęzieniem jej na terenie zagranicznym.

Już przy samem założeniu **Bank P.K.O.** podkreślił swój charakter społeczny, stawiając osiągnięcie zysków na dalszym planie.

Ostatnio wyszło z druku nader interesujące sprawozdanie, dotyczące działalności **BANKU P.K.O.** — tego banku emigracji polskiej. Ze sprawozdania wynika, że poza normalnemi czynnościami bankowemi zgodnie z wymogami życia ostatnich lat kryzysowych i owczego pędu niemal wszystkich państw do nieosiągalnej przeważnie autarchji, **BANK P.K.O.** przeprowadza odmrażanie należności polskich eksporterów w drodze akredytyw i czeków turystyczno-kompensacyjnych. W 1935 roku rozbudował **clearing między Argentyną i Polską**, przyczyniając się tem samem do polepszenia naszego bilansu płatniczego w stosunkach z tym krajem. Pozatem przez **umożliwienie swemu oddziałowi w Buenos Aires eskontu dewiz**, pochodzących z clearingu w swym oddziale paryskim, jak i otwieranie akredytyw w centrali Banku w Warszawie, z polecenia **argentyńskich odbiorców na rzecz polskich eksporterów** przyczynił się do tego, że przydział dewiz dla eksporterów polskich może następować w krótkim czasie.

Celem zorganizowania ruchu turystycznego do Polski i spopularyzowania go wewnątrz kraju oraz ułatwienia przejazdów emigrantom **Bank P.K.O.** nabył w drugiej połowie 1933 **P.B.P. „ORBIS"**, zamieniając je na biuro narodowe, posiadające obecnie 100 placówek w kraju i zagranicą.

Bank P.K.O. zamierza również poprzeć sprawę osadnictwa polskiego zwłaszcza na terenie Francji.

Równolegle z akcją gospodarczą Światowego Związku Polaków z Zagranicy, Bank P.K.O. przygotowuje sprawę większego popierania eksportu polskiego, kierowanego zwłaszcza na tereny Polonji Zagranicznej.

Bank jako jedyna tego rodzaju instytucja w kraju posiada obecnie **20 placówek zagranicznych**, w tem cztery główne t. j. oddziały w **Buenos Aires, Paryżu, Tel-Aviv**, oraz Biuro Przekazowe przy G.A.L. w **New Yorku** (gdzie w przyszłości ma powstać samodzielny oddział), **projektowany jest również oddział w Brazylji**, roztacza swą działalnością **opiekę nad emigracją zarówno europejską jak i zamorską.**

Największy rozwój Banku zaznacza się w ostatnich 2 latach, a okoliczności nadały mu charakter par excellence banku zagranicznego.

Bank P.K.O. w trosce o rozszerzenie akcji społeczno-oświatowej wśród Polonji Francuskiej nabył także większość akcji Księgarni Polskiej w Paryżu i przystąpił do rozszerzenia jej działalności.

Wprowadzenie ostatnio reglamentacji dewizowej w Polsce predystynowało **Bank P.K.O.** do odegrania poważnej roli **jako banku dewizowego**, któremu nadano wszystkie uprawnienia w tym kierunku.

WYNIKI OSIĄGNIĘTE W 1935 R.

Ogólna **suma wkładów**, zgromadzonych przez placówki zagraniczne **BANKU P.K.O.** w przeliczeniu na złote wynosiła z końcem roku 1935 **łącznie zł. 36,272.244.19.**

Suma przekazów skierowanych ze wszystkich Oddziałów **do Polski wyniosła w roku 1935 zł. 30,267.580.03**, a cały obrót przekazowy Banku P.K.O. oraz Oddziałów osiągnął ogólną sumę zł. 92,278.273.33.

Obrót ten był utrzymywany bezpośrednio lub pośrednio z 23 krajami w Europie i na kontynentach zamorskich.

Ogólny obrót Banku wraz z Oddziałami w Paryżu, Tel-Aviv i Buenos Aires wyniósł w roku 1935 — 855 miljonów złotych.

Po zasileniu funduszów rezerwowych z zysku za rok 1935, wynoszącego zł. 1,083.322.08, **posiada Bank P.K.O. kapitałów własnych przeszło zł. 3,500.000**, w czem kapitał zakładowy zł. 2,500.000, rezerwy ponad zł. 1,000.000.

Równolegle ze wzrostem operacyj bankowych szło powiększenie ilości personelu. Ogólna ilość osób, zatrudnionych w Centrali Banku i wszystkich jego Oddziałach wynosiła z końcem 1934 r. 85 osób, wzrastając z końcem roku sprawozdawczego do ilości 127 osób.

Rezultaty dotychczasowej pracy Banku P.K.O. pozwalają stwierdzić, że Bank idzie wytrwale po linji, wytkniętej przy jego założeniu. Przygotowując należycie każdą rozpoczętą akcję, **Bank roztacza opiekę nad dorobkiem emigracji i przyczynia się do zaspokojenia jej potrzeb kulturalno-oświatowych.** Wykorzystując jednocześnie swój aparat bankowy, oparty o własne oddziały zagraniczne i sieć korespondentów, rozpatruje i przeprowadza ostrożnie, lecz wytrwale wszelkie możliwości, dające sposobność do oddania **bankowych usług ekspansji gospodarczej Państwa.**

Wyniki dotychczasowe, jak też zastosowane metody pracy pozwalają żywić nadzieję, że rozwój osiągnięty w roku 1935 nietylko się utrwali, lecz mimo światowego kryzysu postąpi naprzód.

Najwymowniejszym **dowodem trwałego rozwoju zasłużonego dla emigracji Banku P.K.O. i praktyczności inicjatywy Prezesa Dr. H. Grubera** są dane zaczerpnięte ze sprawozdania:

Rok	Wkłady oszczędnościowe	Ogólny obrót przekazów zagranicznych
1930	1,196.093	558.849
1931	2,032.653	2,687.163
1932	3,868.622	5,994.283
1933	7,836.016	19,311.825
1934	17,748.996	34,627.713
1935	36,272.244	58.775.803

Bank P.K.O. przyczynił się już wydatnie do zjednania zaufania zagranicy do instytucji finansowych polskich, stając się prawdziwem dobrodziejstwem dla 8 miljonowej Polonji Zagranicznej. Wspaniały rozwój tej zasłużonej instytucji zawdzięczać należy przedewszystkiem jej założycielowi Prezesowi Dr. H. GRUBEROWI oraz przezornemu kierownictwu, energji i inicjatywie naczelnego dyrektora Banku P.K.O., EMILA MODRYCKIEGO.

Polonja Zagraniczna, lokując swe oszczędności w Banku P.K.O. i prowadząc za jego pośrednictwem operacje bankowe, **pracuje sama na siebie.**

Bank P.K.O. udzielił bowiem w ciągu trzech ostatnich lat **na cele społeczno-oświatowe Polonji około 500.000 zł.**, w czem w roku sprawozdawczym 180.000 zł.

W tych warunkach **Polonja Zagraniczna może mówić z dumą o Banku P.K.O. jako swoim banku**, na którego rozwój i działalność będzie nadal przy stale wzrastającem zaufaniu wywierać wpływ decydujący.

MARJAN WOJDYŁŁO.

Tranzakcje gotówkowe!

Idealne warunki dla polskiego eksportu

Costa Rica, Haiti, Honduras, Meksyk, Nikaragua, Panama, Salwador, San Domingo, Wenezuela — czekają na polskie żelazo, tekstylja i smalec

Interesujący wywiad „Biuletynu" z Radcą M. S. Z. Zyg. Merdingerem

Jedną z głównych przeszkód nawiązywania stosunków handlowych Polski z Ameryką Południową jest niestety zupełny brak znajomości tamtejszych rynków. Pragnąc usunąć tę przeszkodę i zapoznać z możliwościami nasze sfery gospodarcze, publikujemy dziś bardzo ciekawy wywiad z Radcą M. S. Z. Dr. Zygmuntem Merdingerem, autorem monografji gospodarczo-handlowej „Meksyk", wybitnym znawcą tych zagadnień, wieloletnim chargé d'affaires w Ameryce Środkowej, który jak się dowiadujemy, został mianowany Radcą Handlowym Ambasady R. P. w Londynie.

Ekspansja gospodarcza Meksyku pójdzie z czasem w kierunku opanowania gospodarczego mniejszych krajów Ameryki Środkowej. Kraje te t. j. Honduras, Guatemala, Nicaragua, Salvador, Costa Rica z wyjątkiem Panamy należy zaliczyć do krajów pod względem ekonomicznym monokulturalnych. Głównym artykułem eksportu tych krajów jest **kawa** i zależnie od sytuacji na rynkach kawowych zmienia się zdolność nabywcza tych państw. Stosownie do postanowień ostatniej Konferencji Panamerykańskiej w Montevideo kraje te zawierają umowy handlowe ze Stanami Zjednoczonemi, przyznające USA., jako największemu odbiorcy tamtejszych kaw duże ułatwienia w umieszczaniu towarów St. Zjednoczonych na tamtejszych rynkach. Dotychczas, takie umowy ze Stanami Zjednoczonemi zawarły Guatemala, Honduras i Haiti.

Poza handlem kawą, niektóre z krajów Ameryki środkowej jak n. p. Honduras specjalizują się **w handlu bananami,** przyczem właścicielami plantacji bananów jest potężna firma **United Fruit Co,** która swym zasięgiem obejmuje również Kolumbję i Wenezuelę. Firma ta posiada własną flotę t. zw. **White Fleet** i prowadzi żeglugę pod banderą angielską.

Właścicielami plantacji kawowych w tych krajach są przeważnie Niemcy, którzy urządzają się zwykle w ten sposób, że domy hamburskie lub inne firmy niemieckie zakupują zgóry cały zbiór kawy, finansując w ten sposób stale produkcję kawy w tych krajach. Ostatnio skutkiem silnych restrykcji dewizowych w Niemczech wymiana handlowa jest nieco utrudniona, ponieważ jednak marka kawowa jest dyskontowana w wysokości 25 — 40% o ile chodzi o zapłatę za towary importowane z Niemiec, daje to firmom niemieckim nadzwyczaj silny atut w rywalizacji konkurencyjnej z innemi krajami eksportującemi na tamtejsze rynki.

Jeśli chodzi o pewne możliwości eksportowe z Polski na tamte rynki to w dziedzinie handlu 1) żelazem, 2) tekstyljami oraz 3) smalcem wieprzowym Polska mogłaby zająć bardzo poczesne miejsce. Oczywiście, że w dużej mierze zależy to od dobrej organizacji handlowej i przystosowaniu wyrobów do gustów konsumenta i standardów, panujących w tych krajach. Rynek Ameryki Środkowej stanowczo wymaga baczniejszej uwagi ze strony polskich eksporterów, którzy jaknajprędzej winni wysłać tam swych agentów, by całkowicie wyzyskać istniejące możliwości.

Jedną z ogromnie korzystnych właściwości tych rynków jest to, że naogół firmy tamtejsze pracują **za gotówkę** i najbardziej przyjętą formą zapłaty za towary jest forma: **cash for documents.** Ponieważ firmy miejscowe przeważnie niemieckie (w Salvadorze niemieckie i francuskie) przyzwyczajone są do niekredytowanego załatwiania zamówień, eksporter polski nie spotyka się z takiemi trudnościami jak n. p. na innych rynkach Ameryki Południowej powiedzmy w Brazylji lub Kolumbji, gdzie aby wejść na rynek musi udzielać 90 a czasami nawet 120 dniowego kredytu.

We wszystkich krajach Ameryki Południowej polski eksporter spotykać się musi

z dużą konkurencją ze strony firm japońskich. Handel japoński bowiem dzięki swym nadzwyczaj niskim cenom robi ogromne postępy na kontynencie południowo-amerykańskim, ponieważ jednak kraje tamtejsze naogół bronią się stosowaniem wysokich ceł, t. zw. taryfy maksymalnej przed importem towaru z krajów, które zkolei u nich samych mało zakupują, a do takich właśnie należy Japonja, możliwość skutecznego pokonywania konkurencji japońskiej jest dość znaczna.

Eksporter polski nie spotyka się tu z żadnemi trudnościami natury celno-dewizowej i to winno być poważnym bodźcem do większego zainteresowania się rynkami tych krajów. Do towarów importowanych z Polski skutkiem dodatniego dla tamt. państw bilansu handlowego **stosuje się taryfę normalną,** co daje naszemu eksporterowi również poważne atuty. Winę tego, że handel polski nie zdobył sobie takiego stanowiska na tych terenach jakie zająć może i powinien, ponosi w dużej mierze **kupiec polski ze swą dość małą ruchliwością,** bo rynki tamtejsze pod wieloma względami są bardzo korzystne dla polskiego eksportu.

*

Dlatego nie pomoże tu narzekanie na ciężką sytuację, kiedy nie przystępuje się do pracy w warunkach niemal idealnych. Czas skończyć z oglądaniem się na bliskie, stale kurczące się rynki europejskie i z obcem pośrednictwem w naszym handlu zamorskim. Nie wolno nam zapominać, że o zdobyciu i o opanowaniu tych rynków pomyślą za nas naprzykład bardziej ruchliwi pod względem handlowym Czesi i znowu stracimy doskonałą okazję. Mamy wszystkie warunki do uplasowania tam na stałe naszych artykułów, lecz nie wystarczą tu same tylko rozważania i dobre chęci. Musi za niemi pójść czyn. W pracy tej zarówno nasze M.S.Z., M.P. i H., jak i Izba Handlowa Polsko — Łacińsko — Amerykańska uczynią wszystko, by ułatwić polskiemu eksporterowi zwycięstwo wyrobów „made in Poland" w Ameryce Łacińskiej.

A. N.

ANTONI MARCZYŃSKI.

Drzewo polskie podbiło Argentynę

Korespondencja własna „Biuletynu"

Buenos Aires, w lipcu 1936.

Z zadowoleniem należy powitać każdą inicjatywę podjętą w kierunku zapoznania społeczeństwa polskiego z drzewem i wyrobami z niego, które są przywożone z Polski do Argentyny z roku na rok w coraz to większych ilościach, zdobywając sobie odpowiednie uznanie tutejszych odbiorców. Branża drzewna zasługuje w tym wypadku na specjalną uwagę z tego powodu, że najprawdopodobniej w żadnym innym dziale eksportu polskich produktów udział nabywców z pośród kolonji polskiej w Argentynie nie jest tak wielki jak właśnie to ma miejsce odnośnie dykt i drzewa tartego w ogólności. Faktem jest, że istnieją w Argentynie polskie fabryki mebli i inne przedsiębiorstwa, nieraz rozporządzające większemi środkami niżby się to napozór wydawało, oraz polscy stolarze, cieśle i t. p. mają do czynienia stale w życiu codziennem z polskiem drzewem. Pozatem meble czy inne wyroby z tego drzewa, produkowane przez polskiego przedsiębiorcę, stolarza czy cieślę, znajdują się nieraz w użytku obywateli polskich zamieszkujących w Argentynie.

Obroty w tej branży są już stosunkowo znaczne, jeśli się weźmie pod uwagę, że w 1935 r. wywieziono z Polski do Argentyny drzewa i wszelkiego rodzaju wyrobów z niego za przeszło 4 miljony złotych, co stanowi blisko 35% całego eksportu produktów polskich na rynek argentyński.

W branży drzewnej wywozi się z Polski do Argentyny najwięcej dykt klejonych oraz desek i łat jodłowych i świerkowych. W ciągu miesięcy stycznia i lutego bieżącego roku wywieziono z Polski dykt za 3.472.000 złotych, a desek i łat jodłowych i świerkowych za 2.918.000 złotych, z czego przypada na niektóre ważniejsze kraje odbiorcze:

	dykty	deski oraz łaty jodłowe i świerkowe
	w złotych polskich	
Anglja	1.039.000	2.133.000
Argentyna	473.000	126.000
Belgja	313.000	36.000
Francja	———	37.000
Holandja	463.000	231.000
Marokko	46.000	38.000
Stany Zjednoczone	———	136.000
Urugwaj	31.000	———
Indje Brytyjskie	296.000	———
Egipt	180.000	———

Jak wynika z powyższego zestawienia Argentyna zajmuje już poważne miejsce pośród odbierców drzewa tartego, a przedewszystkiem dykt polskiego pochodzenia, których pierwszorzędna jakość jest znana na całym świecie. W porównaniu z 1935 r. wywóz dykt polskich do Argentyny wzrósł o 634.000 złotych, czyli o przeszło 40%. Faktem jest, że dykta polska zdobyła sobie tak pod względem ceny jak i jakości towaru coraz więcej uznania w pięćdziesięciu krajach różnych części świata, do których zostaje wywożona. Rynki pozaeuropejskie nabyły w 1935 r. już 37% dykty, wywiezionej z Polski zagranicę.

Także drzewo tarte wszelkiego rodzaju zdobywa sobie bardzo dobrą markę na szeregu rynków, a między innymi także w Argentynie. Pozatem Polska eksportuje następujące artykuły w branży drzewnej, z których ze względu na rozwój przemysłu argentyńskiego tylko niektóre mogłyby wchodzić w rachubę we współpracy handlowej polsko - argentyńskiej: fryzy, klepki, deszczułki, tafle posadzkowe, wyroby bednarskie w ogólności, ćwieki, kołki i szpilki do obuwia, forniery, listwy, ramy, meble gięte i komplety skrzynkowe.

W 1935 r. wywieziono z Polski zagranicę drzewa i wyrobów z niego 1.736.884 ton wartości przeszło 158 miljonów złotych. Udział drzewa w całym eksporcie Polski wynosi 17,1%, a węgla, którego także coraz większe ilości przybywają do Argentyny, 13,1%. Coraz większe ilości drzewa są obecnie transportowanie za pośrednictwem Gdyni.

W Argentynie żądamy więc obecnie polskich wyrobów, produkowanych wyłącznie z drzewa polskiego.

V-Konsul Jerzy Sawicki stwierdza:

Guatemala

nie przedstawia dla Polski większych możliwości

Guatemala, w lipcu 1936 r.

Analiza importu Guatemali.

Staranne badania statystyk Guatemali wykazują, że przeważna ilość importowanych przez Guatemalę artykułów przedstawia znikomą wartość (od kilku do kilkuset dolarów) przy konkurencji szeregu krajów eksportowych. Towary przedstawiające istotnie dużą wartość ograniczają się zaledwie do dziesięciu zasadniczych grup i zawierają nie więcej jak 38 poszczególnych artykułów.

Wartość całkowitego importu Guatemali wyniosła w 1934 r. $ 7.856.514, od wartości tej pobrano opłat celnych w wysokości $ 3.370.057.

W tem miejscu należy nadmienić, że Guatemala, narówni z innemi krajami, dąży do autarchji i usiłuje rozszerzyć względnie zapoczątkować produkcję rozmaitych artykułów; ogranicza tem samem import. Polityka handlowa Guatemali ma charakter dość prymitywny i ogranicza się do polityki stawek celnych, które w odniesieniu do szeregu artykułów mają charakter ochronny. **Stawki celne uniemożliwiają obecnie import do Guatemali:** konfekcji damskiej i męskiej, wszelkiej bielizny, mebli wszelkiego typu (łącznie z meblami giętemi), mydła, obuwia skórzanego, i niektórych produktów spożywczych, jak np. szynek wędzonych. Import tych artykułów został zredukowany do minimum, ograniczając się do wyrobów dobrego gatunku, nabywanych przez zamożniejszą ludność tutejszą, głównie przez cudzoziemców, gros ludności nabywa lichotę miejscowego wyrobu. Zostały również zrobione próby rozpoczęcia na miejscu produkcji wyrobów włókienniczych, które mają tutaj duży rynek zbytu. Powstało kilka niewielkich zresztą fabryczek, wyrabiających towary podrzędnego gatunku (jakość tutaj nie odgrywa absolutnie żadnej roli — jedynie cena), jednak tak rozmiary produkcji tych fabryczek jak i ceny importowanych artykułów sprawiają, że tutejsi fabrykanci wegetują i z wielkim trudem utrzymują się na rynku. Nie zanosi się na to, by w obecnych warunkach należało się obawiać rozszerzenia miejscowej produkcji przemysłu włókienniczego.

Możliwości naszego eksportu.

Przechodząc do rozpatrzenia możliwości naszego wejścia na rynek Guatemali, musimy stwierdzić, że w zasadzie możemy liczyć prawie wyłącznie na eksport kilku podstawowych grup artykułów; rozbudowanie eksportu na inne towary może dać znikome dodatkowe wyniki.

Do towarów, które w zasadzie **możemy eksportować** należą: **mąka pszenna, skóry wyprawione, wyroby włókiennicze, wyroby metalowe i parafina.**

Rozpatrując wysokość importu innych artykułów i ilość krajów biorących w tym imporcie udział, dochodzimy do wniosku, że nawet przy największych wysiłkach ze strony eksporterów polskich, wyniki z natury rzeczy muszą być niewielkie, że nie mogą odegrać roli w kształtowaniu się naszego eksportu do Guatemali. Do towarów tych należy zaliczyć: **sery w pudełkach, słód, materjały wełniane, szkło stołowe, maszyny włókiennicze.**

Konkurencja i poziom cen.

W skromnym imporcie do Guatemali bierze udział tak wielka ilość krajów eksportowych, że konkurencja jest olbrzymia. Jakość nie odgrywa tu żadnej roli, **konkurencja polega na obniżaniu cen.** Do stycznia 1935 r. demoralizujący wpływ na rynek tutejszy wywierała Japonja, a po jej wykluczeniu (drogą zarządzenia, że te **kraje, które sprowadzają z Guatemali mniejszą ilość towarów niż do Guatemali eksportują, opłacają w Guatemali cła o 100% wyższe),** Niemcy ze swemi ASKI-markami. Mogą oni sprzedawać tutaj swe towary z rabatem 30—40%, ponieważ eksporter kawy w Guatemali otrzymuje swą należność za kawę w markach podług niemieckiego „parytetu" $ 40 za RM 100 i sprzedaje te marki tut. importerom po kursie $ 26 — 28 za 100 RM (w zależności od czasu i ilości zakupionych marek). Eksporter kawy na tym interesie nietylko nic nie traci, lecz otrzymuje około 5% więcej za pracę. Cena kawy w Niemczech jest bowiem odpowiednio podwyższona — różnicę tą płaci więc niemiecki konsument kawy. Umożliwia to niemieckim eksporterom sprzedawanie swych towarów o 30—40% taniej od konkurencji. Różnica między niemieckiemi cenami i cenami innych krajów jest często jeszcze większa dlatego, że Niemcy premjują niektóre towary dodatkowo z funduszu premjowego, powstałego z 2% opodatkowania (od obrotu) całego swego przemysłu.

Dzięki ogromnej produkcji i tanim surowcom zarówno Stany Zjednoczone jak i Anglja

sprzedają niektóre wyroby włókiennicze na tutejszym rynku po tak niezmiernie niskich cenach, że nawet Niemcy, dążący za wszelką cenę do uzyskania walut, nie są w stanie z nimi konkurować.

Konkluzje.

W dwóch najważniejszych działach naszego ewentualnego eksportu do Guatemali, a mianowicie w wyrobach włókienniczych i wyrobach hutniczych będziemy napotykali na ostrą konkurencję niemiecką, i innych krajów, które dostosowały się do niskiego poziomu cen tutejszych. Oznacza to, że gdybyśmy się zdecydowali eksportować do Guatemali musielibyśmy premjować nasz eksport do 30 — 40% ad valorem i to zapewne przez dłuższy czas.

O ile chodzi o realne możliwości eksportowe, to narazie na plan pierwszy wysuwa się **parafina**, której eksport może osiągnąć kwoty około 40 — 60 tysięcy dolarów rocznie. Artykuł ten moglibyśmy **eksportować bez strat i do eksportu można przystąpić bezzwłocznie.**

Przy opracowywaniu tutejszego rynku przez polskich eksporterów należy zawsze pamiętać, że jest to mały rynek, co — znaczy, że chłonność jego jest skromna, że idą tylko pewne typy towarów, że nadmiar pewnego towaru odrazu powoduje zniżkę cen i trudności w jego uplasowaniu. W stosunku do szeregu artykułów rynek tutejszy jest **„Buyer's market"**, t. zn., że **ceny dyktuje nabywca.** Z tego też względu wysyłanie towaru tutaj na konsygnację jest niebezpieczne i nawet wręcz szkodliwe.

Nasuwa się wreszcie pytanie czy byłoby celowem premjowanie do bardzo wysokiego poziomu dla zapoczątkowania eksportu na rynek, przedstawiający znikome możliwości ekspansji. Czy nie lepiej zużyć fundusze premjowe dla rynków bardziej ciekawych i przestawić się ewentualnie z zakupami kawy na rynki posiadające większą chłonność, a mniej zdemoralizowane od guatemalskiego?

Handel Polski
z państwami Ameryki Łacińskiej
I—VI 1936

Przegląd naszych obrotów handlowych z Ameryką Łacińską w 1936 roku, spowodu braku danych, ograniczony do 5-ciu miesięcy, dowodzi, że mimo wysiłków eksportowych utrzymuje się nadal wysoce ujemny bilans. Stan ten jest tembardziej niepokojący, że ujemny bilans powiększył się w ciągu roku za okres pierwszych 5-ciu miesięcy z 12,995 tys. zł. do 15,642 tys. zł. Silny wzrost przywozu w porównaniu z przywozem z tego samego okresu roku ubiegłego, nie został pokryty proporcjonalnym wzrostem wywozu.

Wbrew wszelkim oczekiwaniom i opinji, że raczej z krajami Ameryki Południowej niż Środkowej będzie osiągalna poprawa, obroty za pięć miesięcy wykazują zmniejszenie się ujemnego salda z Ameryką Środkową i wzrost jego w wymianie z Ameryką Południową.

Działanie obowiązującej od 22 lutego b. r. „Instrukcji o obrotach zamorskich" nie dało spodziewanego rezultatu. Instrukcja odnosząca się również do obrotów z krajami Ameryki Łacińskiej z wyjątkiem Argentyny i Urugwaju na bardzo ważnym odcinku brazylijskim ściera się z niewygodną, i w rezultacie małe korzyści przynoszącą umową z Bankiem Boavista. Clearing oparty na tej umowie daje stały przywóz przedewszystkiem kawy, jak dotychczas kompensowany minimalnym wywozem.

Stosowanie Instrukcji, przewidującej po stronie przywozu 4 ważne artykuły eksportowe południowo - amerykańskie t. j. skóry, kawę, ziarno kakaowe i banany natrafia na brak eksportu z Polski. Problem konkurencji, rozporządzającej dużemi kapitałami, która wszelkiemi sposobami, a przedewszystkiem nieograniczoną zniżką cen dąży do utrzymania się na rynku, zwłaszcza środkowo - amerykańskim (Niemcy) zdaje się być dla polskiego wywozu przeszkodą nie do pokonania. Nieznajomość rynku, gdzie nie jakość, a przedewszystkiem niska cena odgrywa decydującą rolę, uniemożliwia odpowiednie przygotowanie ofert.

Przechodząc do przeglądu poszczególnych rynków Ameryki Łacińskiej zaznaczamy, że okresem porównawczym jest pierwszych 5 miesięcy bieżącego i ubiegłego roku. Obroty z Argentyną, które już w zeszłym roku były

przedmiotem rozważań ze względu na tendencję przewagi eksportu z Polski nad importem, osiągnęły przynajmniej według statystyk argentyńskich stan, w którym Argentyna zaczęła grozić odmową przydziału dewiz na import z Polski. Statystyki polskie wykazują w dalszym ciągu bilans dodatni dla Argentyny i oświetlenie ich rozbieżności ze statystykami urzędowemi w Buenos Aires byłoby ciekawym problemem. Głównych przyczyn tej rozbieżności można dopatrzeć się jednak w argentyńskim systemie stosowania różnych systemów szacowania importu i eksportu (wartość realna i „tarifa de avaluos") jak również w fakcie pochłaniania pewnych wartości przez drogie pośrednictwo i frachty. Niemniej jednak dla zapobieżenia skutkom odmowy przydziału dewiz nasze Ministerstwo Przemysłu i Handlu po rozpatrzeniu problemu czy zmniejszyć eksport do Argentyny, czy też zwiększyć przywóz z Argentyny wybrało zupełnie słusznie drugą alternatywę. W związku z tem postanowiono rozpatrzeć możliwość powiększenia udziału Argentyny w kontyngencie skór, przenieść o ile możności zakupy wełny na ten rynek i dopuszczać niemal wszelki zgłoszony, a nieograniczony specjalnemi zakazami przywóz. Przytoczone na stronach 20—22 statystyki przywozu i wywozu ważniejszych artykułów w 5-ciu miesiącach b. r. służą jako dane orjentacyjne.

ARGENTYNA

Przywóz z Argentyny, wyrażający się za 5 miesięcy b. r. kwotą 10.419 tys. zł. znacznie przewyższa przywóz za ten sam okres ub. roku. Przywóz jelit osiągnął niemal cyfrę całorocznego przywozu w 1935 r., to samo możemy stwierdzić przy przywozie wełny (4.751 tys. zł.) i skór surowych bydlęcych (1.832 tys. zł.). Jak już poprzednio zaznaczyliśmy popierana przez Polskę tendencja ściągania przywozu z Argentyny bezwzględnie przyczyni się do powiększenia tych cyfr.

Po stronie wywozu największą wartościowo sumę stanowią wyroby hutnicze, bo łącznie około 1.700 tys. zł. Drugą pod względem wysokości pozycję (831 tys. zł.) stanowią dykty, będące już niejako „żelaznym" polskim eksportem na ten rynek. Wywóz węgla kamiennego przekroczył osiągniętą w ciągu całego roku ubiegłego kwotę 1.276 tys. i wynosi za 5 miesięcy 1.503 tys. zł.

BOLIWJA

Wyjątkowy kraj Ameryki Łacińskiej, odrzucający nam od szeregu lat dodatnie saldo w bilansie handlowym i w obecnym okresie 5-ciu miesięcy wykazuje przewagę naszego wywozu kwotą 50 tys. zł. Trzon polskiego wywozu do Boliwji stanowi karbid (w roku ub. wywóz za 145 tys. zł. — za 5 mies. b. r. 27 tys. zł.).

Przywóz z Boliwji, wynoszący 2 tys. zł. jest niemal nieuchwytny.

BRAZYLJA

Pięta Achillesowa naszych obrotów z Ameryką Łacińską za 5 mies. b. r. daje Polsce saldo ujemne 5.159 tys. zł., przewyższające sal-

do ujemne 5 mies. ub. r. (4.717 tys. zł.). Główne pozycje przywozu z Brazylji, a zatem kawa, ziarno kakaowe, skóry surowe, bawełna surowa nie wykazują w porównaniu do analogicznego okresu ub. roku wzrostu. Przyczyny katastrofalnego stanu rzeczy szukać musimy po stronie wywozu. Wzrost wywozu węgla kamiennego i słodu, nie pokrywa strat pochodzących ze spadku wywozu rur, bieli cynkowej i szyn kolejowych. Musimy stwierdzić, że reklamowany układ z Bankiem Boavista dał jak dotychczas tylko przywóz, nie stwarzając żadnych wartości po stronie wywozu

Różnica w deficytowym saldzie obrotów z

CHILE

w r. ub. 95 tys. zł. w r. bieżącym 974 tys. zł. mówi sama za siebie. Deficyt za 5 mies. b. r. wynosi niemal dokładnie tyle, ile wyniósł deficyt za cały ub. rok t. j. 980 tys. zł. Niemal całość tego deficytu przypada za import miedzi (955 tys. zl.), która w roku bieżącym w związku z ogólnemi tendencjami zbrojeniowemi nie może narzekać na brak zbytu. W wywozie znikł zupełnie udział parafiny, jedyną poważniejszą pozycję stanowi karbid (9 tys. zł.).

EKWADOR

Porównawczo większy deficyt dały również obroty z Ekwadorem. Pod pozycją „materjały roślinne przemysłowe" kryje się stale wzrastający przywóz orzecha kamiennego do wyrobu guzików.

KOLUMBJA

Kształtujące się niepomyślnie od szeregu lat obroty z Kolumbją i w tym roku nie wykazują zmian na lepsze. Deficyt w bilansie — w sumie przeszło 1½ milj. zł. zawdzięczamy silnemu przywozowi skór, podobno specjalnie nadających się dla rynku polskiego. Po stronie wywozu największe pozycje stanowią słód i ostatnio forsowane na eksport kasze.

PARAGWAJ

Wysokość i charakter obrotów z Paragwajem nie uległy niemal zupełnie zmianie. Po stronie przywozu 95%-owo pozycję stanowią ekstrakty garbnikowe. Wobec rzeczywistego obecnie dopuszczenia do przywozu quebracho tylko z Argentyny do końca roku obroty te winny zmienić charakter.

Całość przywozu z

PERU

stanowi bawełna, której problem przywozu do Polski jest i obecnie jednym z najważniejszych zagadnień surowcowych. Dwie jedyne poważniejsze pozycje po stronie wywozu stanowi stały wywóz parafiny i karbidu.

URUGWAJ

Spadek salda deficytowego z Urugwajem wyniósł 200 tys. zł. zawdzięczamy to przedewszystkiem wzrostowi wywozu żelaza oraz karbidu. Należy zwrócić uwagę, że obroty z Urugwajem nie podpadają pod przepisy instrukcji z 22 lutego b. r.

WENEZUELA

Deficyt w obrotach z Wenezuelą znów sięga niemal całkowitego zeszłorocznego, wyrażającego się sumą 515 tys. zł. Główną część składową tegorocznego przywozu stanowi kakao i stare żeliwo oraz żelastwo. Wywóz stanowią drobne ilości szkła.

MEKSYK

O ile w zeszłym roku za 5 miesięcy w obrotach z tym krajem mieliśmy saldo dodatnie — 49 tys. zł., o tyle w tym roku jest ono ujemne i wynosi 177 tys. zł. Przyczynił się do tego tylko spadek wywozu, w tem przedewszystkiem dykt i parafiny. Po stronie przywozowej brak powaźniejszych zmian.

AMERYKA ŚRODKOWA

Jak już poprzednio zaznaczyliśmy obroty z krajami Ameryki Środkowej są miłą niespodzianką. Zmniejszenie salda deficytowego o blisko 1 miljon zł. w obrotach z tym kompleksem krajów zawdzięczamy przedewszystkiem wybitnie dodatniej pozycji eksportu do Kuby. Dodatnie saldo 419 tys. zł. z Kubą jest wynikiem niemal jednej tranzakcji wiązanej.

Rynki Ameryki Środkowej są może jedynemi, które zareagowały na wprowadzenie postanowienia instrukcji z 22 lutego b. r., mimo bardzo trudnych specyficznych warunków dla eksportu i niezwykle ostrej konkurencji międzynarodowej, na której czele stoją Niemcy. Jednocześnie należy zanotować spadek przywozu o blisko 800 tys. zł.

Ten przegląd 5-miesięczny obrotów z Ameryką Łacińską pozwala przypuszczać, że dalszy ich rozwój w r. b. będzie bardzo ciekawy; z jednej strony jako rezultat pełniejszego już działania instrukcji „zamorskiej", zwłaszcza na odcinku Ameryki Środkowej, z drugiej zaś strony jako specyficzny dzięki tendencjom rozwoju obrotów z Argentyną i działalności „układu Boavista" z Brazylją. *W. R.*

	q	tys. zł.
Argentyna. PRZYWÓZ		
Ogółem	111471	10419
w tem:		
Kazeina	401	36
Włosie zwierzęce z grzywy lub ogona	8	3
Jelita	290	41
Ekstrakty garbnikowe	61055	2416
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — bydlęce	12138	1832
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — cielęce	134	13
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — końskie	7596	977
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — inne, opr. osobno wym.	4	3
Skóry futrzane baranie surowe opr. osobno wym.	393	69
Wełna owcza surowa niciprana	19230	4751
Bawełna surowa	1244	194
WYWÓZ		
Ogółem	1302707	6307
w tem:		
Grzyby jadalne	18	8
Węgiel kamienny	1050991	1503
Koks, opr. osobno wym.	8350	23
Kapary, oliwki, soje, pikle, grzyby solone marynowane	108	25
Węglik wapnia (karbid)	5855	164
Kwas octowy i jego sole, bezwodnik kwasu octowego	250	21
Biel cynkowa	1639	68
Litopon, mieszaniny siarczanu wapnia z siarczkiem cynku	50	3
Azotany sodu, wapnia, potasu (saletry)	333	23
Przędza z jedwabiu sztucznego	9	7
Boliwja. PRZYWÓZ		
Ogółem	7	2
WYWÓZ		
Ogółem	1366	52
Węglik wapnia	905	27
Naczynia blaszane emaljowane	66	10
Brazylja. PRZYWÓZ		
Ogółem	51353	5738
w tem:		
Kawa surowa	23977	2486
Kakao w ziarnkach lub łamane, łupinki kakaowe	5425	384
Anyż, kmin, kolender, czarnuszka, majeranek	30	2
Rośliny używane w lecznictwie i ich części	144	26
Wosk roślinny i pszczelny	285	117
Liście, odpadki i wyciągi, ług—tytoniowe	789	77
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — bydlęce	14835	1777
Bawełna surowa	4230	685
Kauczuk surowy, myty	538	97
Drewno opr. osobno niewymienionego	168	11
WYWÓZ		
Ogółem	77234	579
w tem:		
Kasza jęczmienna	1120	32
Słód, opr. osobno wymienionego	3136	87
Biel cynkowa	830	36
Materjały nawierzchni kolejowej, opr. os. wym.	39	1
Rury żalazne stalowe	1173	42
Cynk w gąskach, prętach i płytach lanych nieobrab.	1404	59
Cynk w blachach, płytach: — surowych	150	7
Maszyny włókiennicze przygotowawcze: otwieracze, wilki itd.	412	75
Obsadki, pióra do pisania, tabliczki, przybory piśmienne	2	3
Węgiel kamienny	65975	105

	q	tys. zł.
Chile. PRZYWÓZ		
Ogółem	14728	1001
w tem:		
Rośliny używane w lecznictwie i ich części	48	2
Wełna owcza surowa nieprana	170	43
Miedź w gąskach, blokach, płytach lanych itd.	8977	955
WYWÓZ		
Ogółem	717	27
w tem:		
Węglik wapnia	285	9
Ekwador. PRZYWÓZ		
Ogółem	7012	252
w tem:		
Kakao w ziarnkach lub łamane, łupinki kakaowe	485	52
Materjały rośl. przemysłowe surowe osobno niewym.	5788	152
WYWÓZ		
Ogółem	331	11
Gujana Brytyjska.		
Przywozu nie było		
WYWÓZ		
Ogółem	—	9
Gujana Holenderska.		
Przywozu nie było		
WYWÓZ		
Ogółem	—	2
Kolumbja. PRZYWÓZ		
Ogółem	9699	1766
w tem:		
Kawa surowa	141	44
Garbarskie: drewno, kora, owoce, liście, korzenie	507	15
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — bydlęce	8166	1706
WYWÓZ		
Ogółem	2285	1[illegible]5
w tem:		
Kasze (niewymienione)	1000	37
Słód	1000	37
Przędza wełniana czesankowa pojedyńcza	12	11
Przędza wełniana czesankowa nitkowana	19	17
Tkaniny wełniane z przędzy nieczesankowej	10	10
Blacha żelazna stalowa zwykła	962	25
Paragwaj. PRZYWÓZ		
Ogółem	5727	242
w tem:		
Ekstrakty garbnikowe	5613	228
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone bydlęce	112	14
Ogółem	9	4
Peru. PRZYWÓZ		
Ogółem	5668	1038
w tem:		
Bawełna surowa	5265	998
WYWÓZ		
Ogółem	1354	53
w tem:		
Parafina	711	30
Węglik wapnia (karbid)	420	12
Urugwaj. PRZYWÓZ		
Ogółem	5375	1496
w tem:		
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone bydlęce	2113	344
Skóry surowe suche, mokro i sucho solone — końskie	58	9
Wełna owcza surowa nieprana	2037	695
Wełna surowa owcza prana	1153	446

	q	tys. zł.
Urugwaj.		
WYWÓZ		
Ogółem	14670	238
w tem:		
Węglik wapnia	190	10
Kwas octowy i jego sole, bezwodnik kwasu octowego	50	4
Deski i łaty — jodłowe, świerkowe	2230	24
Płyty klejone (dykty), komplety skrzyniowe z nich	2091	76
Żelazo, zwykła stal, walcowane: okrągłe kwadratowe, kształtowe	6 94	82
Wenezuela. PRZYWÓZ		
Ogółem	26132	396
w tem:		
Kawa surowa	30	5
Kakao w ziarnkach lub łamane, łupinki kakaowe	1019	179
Garbarskie: drewno, kora, owoce, liście, korzenie	905	24
Stare żeliwo, żelastwo	23659	183
WYWÓZ		
Ogółem	82	7
w tem:		
Wyroby ze szkła białego i półbiałego — nieszlifow., nierżnięte: prasowane lane, dęte	9	3
Meksyk PRZYWÓZ		
Ogółem	7956	556
w tem:		
Kawa surowa	222	41
Korzeń ryżowy, piasawa, słoma ryżowa, fiber	2344	279
Jelita	110	33
Asfalty naturalne i sztuczne	4039	39
Wosk roślinny i pszczelny	49	10
Rtęć	8	8
WYWÓZ		
Ogółem	9080	379
w tem:		
Jęczmień	4950	86
Korzeń ryżowy, piasawa, słoma ryżowa, fiber	12	2
Płyty klejone (dykty) komplety skrzyniowe z nich	1866	65
Celuloza	1122	25
Papier wszelki o wadze 1 m² 28 gr. i mniej (bibułka)	876	173
Czapki berety	1	2

	PRZYWÓZ w tys. zł.	WYWÓZ
Ameryka Środkowa.		
Ogółem	1960	1194
w tem:		
Guatemala	573	24
Honduras	—	5
Kostarika	130	22
Kuba	52	471
Nikaragua	10	3
Panama	—	86
Strefa Kanału Panamskiego	—	7
Salvador	5	18
Kraje wyspiarskie Ameryki Środkowej	634	179
w tem:		
San Domingo	98	—
Haiti	24	6
Ameryka Południowa.		
Ogółem	22350	7474

Rewelacyjne ceny w Brazylji

3 grosze kilo bananów — 20 złotych kilo szynki

2125 złotych dochodu z hektara przynosi uprawa pomarańczy

W Warszawie bawi obecnie w sprawach handlowych p. Kazimierz Miedzianowski rolnik z zawodu, który spędził w Brazylji 11 lat. P. Miedzianowski złożył wizytę w Izbie Handlowej Polsko-Łacińsko-Amerykańsklej, w czasie której omówił z nami polsko-brazylijską wymianę handlową. Uwagi p. Miedzianowskiego są tem cenniejsze, że w ciągu długiego pobytu na miejscu poznał dokładnie tamt. zwyczaje handlowe jak i psychikę ludności.

Poniżej przytaczamy ciekawe uwagi praktyczne z rozmowy z p. Miedzianowskim zanotowane przez współpracowniczkę „Biuletynu" p. Annę Chlipalską, w przekonaniu, że zainteresują one naszych czytelników, którzy ze swej strony nieomieszkają także nawiązać kontaktu handlowego z naszym miłym gościem.

Redakcja.

Artykułami, które można eksportować z Polski do Brazylji są: kartofle, myte płatki kartoflane, słód, konserwy mięsne, bekony, a przedewszystkiem szynki. Warto zaznaczyć, że jeden kilogram szynki importowanej, która cieszy się wielkim popytem, kosztuje w Brazylji około 20 zł. Szynka brazylijska dla swego specyficznego niskiego gatunku mimo ceny zaledwie 3 zł. za kg. nie znajduje chętnych nabywców.

Polski len jako włókno, wyroby lniane zwłaszcza gatunki fabryczne, wełna i wyroby ciężkiego przemysłu, węgiel, cement, podkłady kolejowe, gaz neonowy, tanie polskie aparaty fotograficzne, szyny kolejowe, pszenica, karmel do wyrobu ciemnego piwa — to artykuły których napróżno latami oczekuje z Polski Brazylja.

Kupcy brazylijscy przyzwyczajeni są do dwu względnie trzy mies. kredytu i przy zamówieniu płacą 25 — 30% zadatku. Objektywnie przyznać trzeba, że kupcy portugalscy są bezwzględnie uczciwi.

Warunki, w których żyje kolonja polska w Brazylji są obecnie nadzwyczaj trudne ponieważ skupienia polskie są przeważnie bardzo oddalone od większych miast i kolei. Tymczasem ziemia posiada wartość tylko koło miast. Przykładem tego jest chociażby, że w okolicach Rio de Janeiro płaci się przeciętnie do 2 tys. zł. za alkier t. j. około 5 ha, czyli innemi słowy za jeden ha płaci się 300—400 zł. Natomiast w okolicach oddalonych od miast płaci się za hektar 50 — 300 milrejsów t. j. 10—100 zł., chociaż od emigrantów pobierają często na miejscu ceny znacznie wyższe.

Warzywnictwo i ogrodnictwo daje tam największe zyski. Na jednym hektarze można posadzić 425 drzewek pomarańczowych, które owocując dają po czterech latach 15 milrejsów z drzewka t. j. około 5 zł. Wynika z tego, że z jednego ha uzyskuje się 2.125 zł. rocznego dochodu. W związku z rolniczym charakterem kraju powinniśmy pomyśleć o planowym eksporcie narzędzi rolniczych, z których na masowy zbyt mogą liczyć przedewszystkiem pługi i brony specjalnie skonstruowane na gleby ciężkie. Obecnie pług kosztuje 60 zł. Równocześnie trzeba zaznaczyć, że pługi sprzedawane dotychczas w Brazylji są bardzo kiepskiej jakości, za lepsze pługi możnaby uzyskać ceny znacznie wyższe. Brona dyskowa z 8 talerzami kosztuje przeciętnie do

300 zł. Nasuwa się tu jeszcze jedna praktyczna uwaga. W Brazylji nie można sprzedawać narzędzi rolniczych tylko na podstawie katalogów wzorów, lecz dopiero przez wysłanie większej partji towaru.

Bardzo charakterystyczną jest dla pośrednictwa handlowego cena bananów w Brazylji i w Polsce. Uderza mnie na każdym kroku w Warszawie cena bananów wahająca się w granicach 3 do 3.60 zł. w detalu za kg., podczas gdy w Brazylji za grono bananowe t. zw. kesz liczące 20 — 25 kg. płaci się około 70 groszy. Cena bananów w Brazylji odpowiada cenie kartofli w Polsce. Przyjmując specjalne warunki transportu bananów znacznie wyższe od kosztów transportu polskich kartofli do Argentyny, wymagające również troskliwego opakowania musimy stwierdzić, że ceny kartofli polskich na rynku argentyńskim nie osiągają tej fantastycznej ceny bananów w Polsce. Kupcy polscy oferują ziemniaki cif Buenos Aires przeciętnie po 20 złotych za 100 kg.

Podatki i inne obciążenia publiczne w Brazylji są nadzwyczaj małe, a rolnicy płacą minimalne.

Warunki życia są stosunkowo łatwe, najmniejszy dzienny zarobek robotnika niewykwalifikowanego wynosi 6 milrejsów t.j. około 2 zł. Pokój z całkowitem utrzymaniem i praniem bielizny można otrzymać w Rio de Janeiro w cenie od 120—250 milrejsów t. j. 40—90 zł. miesięcznie. Życie zależne jest tylko od jednostki. Mimo, że Brazylijczycy lubią się dobrze ubierać, to nie zwracają zupełnie uwagi na to jak kto kiedy jest ubrany. Można przez cały dzień chodzić w roboczym kombinezonie mając wstęp wszędzie, dopiero wieczorem zwraca się na strój większą uwagę. Warto zaznaczyć, że strojem wizytowym w Brazylji jest ubranie białe, tak jak u nas czarne. Kto posiada ubranie z lnu ma już przyczynę do wywyższania się nad innemi. To najlepiej mówi o wielkich możliwościach dla lnu polskiego. Podstawą powodzenia w Brazylji jest znajomość języka portugalskiego. Jakkolwiek Brazylijczycy bardzo poważają przybyszów, którzy w historji ich ojczyzny pięknie się zapisali, to jednak dla człowieka, który nie mówi po portugalsku choćby znał inne języki, znalezienie pracy jest rzeczą trudną. Z tem muszą się liczyć wszyscy tam wyjeżdżający a przedewszystkiem nasz handel.

KRONIKA

SPRAWA KONTYNGENTÓW NA EKSTRAKT QUEBRACHOWY.

Członkowie Zarządu Izby Handlowej Polsko — Łacińsko — Amerykańskiej pp. Katelbach i Kruszewski przyjęci zostali ostatnio przez p. Wiceministra Sokołowskiego, któremu przedstawili postulaty przemysłowców dotyczące importu ekstraktu quebrachowego.

W wyniku tej audjencji i złożonego przez Izbę memorjału do Ministerstwa Przemysłu i Handlu p. Wiceminister przyrzekł potraktować sprawę kontyngentów na quebracho zupełnie liberalnie. Decyzja ta wprowadzona natychmiast w życie, spowodowała całkowite odprężenie na tym znacznym odcinku zagadnień importowych.

MIĘDZYNARODOWY ZJAZD IZB.

W sierpniu 1937 r. odbędzie się z inicjatywy Izby Przemysłowo-Handlowej w Rio de Janeiro międzynarodowy zjazd izb handlowych.

WYCIECZKA POLSKICH SFER GOSPODARCZYCH DO AMERYKI POŁUDNIOWEJ

W przyszłym roku projektowana jest wycieczka polskich sfer kupieckich przemysłowych i rolniczych do krajów Ameryki Połuniowej, celem nawiązania na miejscu bezpośrednich stosunków handlowych. Zgodnie z zaleceniem Poselstwa R. P. w Rio de Janeiro wycieczka może przybyć ze względów klimatycznych w czasie od maja do listopada. Ponieważ Izbie zależy na konkretnych praktycznych wynikach takiej wycieczki jest ona bardzo sumiennie przygotowywana na terenie amerykańskim zwłaszcza przez sfery gospodarcze Argentyny, Brazylji i Urugwaju. Izba pragnąc się zorjentować w przypuszczalnej ilości przyszłych uczestników takiej wycieczki przyjmuje już obecnie nieobowiązujące zgłoszenia i uwagi dotyczące zainteresowań specjalnych i branżowych.

ZMIANA ZASAD KOMPENSACYJNYCH

W najbliższym czasie projektowana jest zmiana instrukcji dla handlu kompensacyjnego z krajami zamorskiemi w kierunku większego jej zautomatyzowania i dostosowania do wprowadzonych w Polsce przepisów dewizowych, co częściowo zostało już nawet dokonane w drodze wydanych okólników.

SETNA PODRÓŻ LOTNICZA PRZEZ POŁUDNIOWY ATLANTYK.

Dnia 20 lipca 1936 r. o wschodzie słońca hydroplan T-wa AIR FRANCE wystartował poraz 100 z przystani lotniczej w Dakar, by dokonać regularnego przelotu przez południowy Atlantyk. Przewiózł on w swym kadłubie około 60.000 listów z Europy do Południowej Ameryki.

Setny ten przelot jest niejako symbolem udoskonalenia komunikacji cywilnej, która już obecnie zezwala co tydzień na regularne pokonanie całkowicie drogą powietrzną przestrzeni kilku tysięcy kilometrów pustyni, 3.200 km. oceanu i gór wysokich do 5000 metrów.

STYPENDJA im. GEN. ORLICZ-DRESZERA.

Liga Morska i Kolonjalna ku uczczeniu pamięci tragicznie zmarłego swego Prezesa Generała Gustawa Orlicz-Dreszera ufundowała dwa stypendja Jego imienia dla Polaków, którzy pragną się kształcić w szkołach kolonjalnych francuskich. Jedno stypendjum przeznaczone jest dla handlowca, drugie dla rolnika. Z uwagi na nasze ograniczenia dewizowe, wysokość każdego stypendjum określoną została na 250 zł. miesięcznie. Stypendjum przyznane zostanie na rok począwszy od października b. r. Warunkiem uzyskania stypendjum jest odbycie służby wojskowej i nieprzekroczony 25 r. życia oraz ukończenie conajmniej szkoły średniej. Kandydaci ubiegający się o przyznanie stypendjów podpisują zobowiązanie, że przez dwa lata po ukończeniu studjów we Francji pracować będą w oddziałach zagranicznych Ligi Morskiej i Kolonjalnej. Natychmiastowe zgłoszenia przyjmują zarówno Zarząd Główny Ligi Morskiej i Kolonjalnej w Warszawie, Widok 10 jak i Izba Handlowa Polsko - Łacińsko - Amerykańska, Warszawa, Szkolna 2.

WYSTAWA TOWAROWA W POŁUDNIOWEJ AMERYCE.

Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska prowadzi obecnie studja nad zorganizowaniem okrężnej wystawy prób i wzorów produkcji polskiej w państwach Ameryki Łacińskiej.

AMUNICJA SOWIECKA U BRZEGÓW BRAZYLJI.

Na posiedzeniu Izby Deputowanych dnia 8 lipca, poseł Alberto Alvares w czasie swej mowy, oświadczył: „w tej chwili rząd brazylijski rozwinął wielką czujność na wybrzeżu morskiem, ponieważ krążą w pobliżu naszych brzegów 4 okręty rosyjskie, naładowane amunicją, usiłując wyładować na naszem terytorjum tak niepożądany dla nas ładunek.

NOWE TRANSPORTY KAWY.

W najbliższych dniach s/s „Kraków" rozpocznie ładowanie kawy niebieskiej dla Polski w portach Ameryki Środkowej. Powrót jego do Gdyni oczekiwany jest za 6—7 tygodni.

s/s „Pułaski" rozpocznie w najbliższych dniach ładowanie kawy w portach brazylijskich. Powrót jego do kraju jest oczekiwany około 25 sierpnia r. b.

WYSTAWA KSIĄŻKI POLSKIEJ W AMERYCE.

Ruchliwe Towarzystwo „Awangarda", które wytknęło sobie za zadanie propagowanie książki polskiej i polskiej reprodukcji artystycznej zagranicą, projektuje dwie wielkie wystawy w Stanach Zjednoczonych i Ameryce Południowej.

W U. S. A. projektowana jest wielka wystawa objazdowa po większych miastach i osiedlach polskich. Zadaniem Wystawy ma być nie tylko pokaz naszego dorobku kulturalnego w zakresie książki i reprodukcji artystycznej, lecz sprzedaż i nawiązanie kontaktu z miejscowemi księgarniami oraz stworzenie stałej centrali książki polskiej w Ameryce. Chodzi również o zainteresowanie obcych naszą produkcją graficzną. Stany Zjednoczone są wielkim rynkiem zbytu dla tej gałęzi pracy i dostosowanie się do ich wymagań artystycznych może otworzyć dla Polski poważne źróło stałego dochodu.

W Ameryce Południowej przewidziana jest przedewszystkiem obsługa licznych rzesz polskich. Z punktu korzyści materjalnych Ameryka Południowa nie jest prawdopodobnie tak mocna jak Stany Zjednoczone, niemniej jednak ważnem jest podtrzymanie tam żywego kontaktu z Macierzą. Dla tego celu wystawa książki, jako niezawodnego łącznika duchowego, może zdziałać wiele dobrego. Wystawę książjor Stanisław Thun.

Towarzystwo „Awangarda" posiada już w swym ki w Południowej Ameryce poprowadzi osobiście kierownik Głównej Księgarni Wojskowej, p. madorobku świetnie zorganizowaną w listopadzie roku zeszłego wystawę w Rumunji i tegoroczną w Tel Aviv, w Palestynie. Systematyczną pracą „Awangarda" zdobywa nowe rynki dla książki polskiej, torując drogę tej zaniedbanej dotychczas przez nas gałęzi eksportu.

EKSPORT

Eksport papieru polskiego wykazał w r. 1935 dalszy wzrost: wywieziono ogółem produktów przemysłu papierniczego 9.585,4 tonn łącznej wartości 4.086 tys. zł. W porównaniu z r. 1934 stanowi to wzrost ilościowy o 46,5%, a wartościowy o 53,6%. Papieru gazetowego wywieziono 616,5 tonn wartości 91 tys. zł.

Produkty naftowe (parafina). Eksport parafiny w czerwcu b. r. wyniósł 416 tonn i kierowany był do następujących krajów:

Anglja	99 tonn
Austrja	42 „
Estonja	18 „
Francja	18 „
Gdańsk	5 „
Guatemala . . .	20 „
Holandja	15 „
Irlandja	15 „
Jugosławja . . .	95 „
Niemcy	60 „
Szwecja	1 „
San-Salvador . . .	12 „
Węgry	20 „
Razem . .	416 ton

W miesiącu tym ceny parafiny taflowej nie uległy zmianie, natomiast obniżono ze względów konkurencyjnych cenę łusek o dol. am. 0.55 na 100 kg, jednakowoż jedynie przy sprzedażach z natychmiastowym terminem dostawy. Inne warunki sprzedaże nie uległy zmianie.

Zwiększenia eksportu parafiny spodziewać się należy dopiero w miesiącu sierpniu b. r., względnie w miesiącach późniejszych.

POLSKA FIRMA IMPORTOWA W BRAZYLJI.

Na terenie Brazylji istnieje jedyna polska firma importowa Emiliano Kimak & Co w Kurytybie **„Paranpol"**, Palazio Avenida Apart. 304, Caixa Postal 111. Firma ta powstała z przedsiębiorstwa C. Mazurek & Co. w Canoinhas i przeniesioną została do Kurytyby. Właścicielami firmy są: Czesław Mazurek, Stefan Kimak, obywatele polscy i Emiliano Seleme, przedsta-

wiciel Banku Francusko-Włoskiego. Od kilku lat firma prowadzi energiczną akcję w kierunku wzmożenia eksportu polskiego do Brazylji. Z dużem powodzeniem wprowadziła już na rynek brazylijski szereg mniejszych towarów. Warto zaznaczyć, że „Paranpol" zajmuje się głównie importem narzędzi rolniczych dla kolonji polskiej.

Dzięki uprzejmości radcy PIE, A. R. Choróbskiego, kierownika działu gospodarczego Światowego Związku Polaków z Zagranicy dowiedzieliśmy się, że w najbliższym czasie przybędzie do Polski kierownik tej jedynej pionierskiej firmy p. Czesław Mazurek dla nawiązania bezpośrednich stosunków handlowych. Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska przyjmuje zgłoszenia firm polskich, pragnących wejść w bezpośrednie stosunki handlowe z „Parampolem" resp. nawiązać osobisty kontakt z dyr. Mazurkiem w czasie jego pobytu w Warszawie.

MOŻLIWOŚCI HANDLOWE

PRZEDSTAWICIELSTWA POSZUKIWANE.

P. Henryk Szuladziński, absolwent Wyższej Szkoły Handlowej w Warszawie, oficer rezerwy, posiadający dużą praktykę i doświadczenie handlowe wyjeżdża w dniu 16 września b. r. **na stały pobyt do Argentyny.** Celem wyjazdu p. Szuladzińskiego, który zna biegle język hiszpański, jest założenie firmy w Buenos Aires dla prowadzenia handlu Polski z Ameryką Południową. P. Szuladziński przyjmie chętnie przedstawicielstwa polskich firm eksportowych i importowych zainteresowanych w nawiązaniu bezpośrednich stosunków handlowych z Ameryką Łacińską. Pilne zgłoszenia należy kierować do Izby.

P. Ilja Aleksander Mindin wyjeżdża **na stałe do Brazylji** dla prowadzenia bezpośrednich stosunków hanlowych z Polską. Wyjazd jego nastąpi s/s „Pułaskim" w dniu 16 września b. r. Pan Mindin przyjmie chętnie przedstawicielstwa firm polskich na Brazylję. Zgłoszenia przyjmuje Izba.

Poważny kupiec w Panamie, Konsul Honorowy R. P. pragnie uzyskać **na całą Republikę Panamską** przedstawicielstwo na warunkach prowizyjnych poważnych fabryk polskich na:

Płaty marszczone cynkowe, żelazo do budowy domów, cement w papierowych workach po 42½ kg wagi brutto, kafle białe i kolorowe do ścian, fajans i porcelana do użytku domowego, wanny i t. d., artykuły kuchenne aluminiowe. Artykuły sanitarne: wanny, klozety, umywalnie i t. d. Szynka w puszkach, czysty smalec wieprzowy w puszkach po 36 funtów ameryk., tłuszcze (oliwy) jadalne, jak soja, masło. Farby, dykty, piwo w butelkach, mydła najrozmaitsze, słód i chmiel, drut kolczasty. Tkaniny wełniane lekkie na odzież męską, sztuki tkanin z bawełny i lnu, dywany na posadzki. Meble trzcinowe i koszykowe i inne artykuły eksportowe. Korespondować w powyższych sprawach można w języku angielskim, francuskim lub hiszpańskim. Bliższych informacji udzieli i referencje wskaże Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska.

Możliwości eksportowe.

R/56 Poważna argentyńska firma importowo-eksportowa z siedzibą w Buenos Aires pragnie importować z Polski kartofle najwyższych gatunków. W grę wchodzą **ziemniaki stołowe jak i sadzeniaki.** Informacje w Izbie.

R/57. Argentyński dom importowy pragnie nawiązać stosunki handlowe z Polską i gotów jest **sprowadzać na własny rachunek najrozmaitsze artykuły.** Oferty w języku hiszpańskim lub francuskim przyjmuje i bliższych informacji udziela Izba.

R/58. Jeżeli chcecie importować z republiki **argentyńskiej** piszcie do Izby, podamy adres poważnej **firmy zainteresowanej w nawiązaniu stosunków handlowych z Polską.**

R/59. **Owoce świeże z Argentyny** pragnie dostarczać do Polski poważna firma eksportowa pracująca już z szeregiem krajów. Informacje w Izbie.

W/29. Poważna **firma meksykańska** zwróciła się do Izby Handlowej Polsko-Łacińsko-Amerykańskiej z gotowością importowania z Polski do Meksyku **miazgi do wyrobu papieru,** na który to artykuł istnieje tam bardzo duże zapotrzebowanie.

W/30. Również **do Meksyku** potrzebne są **maszyny do wyrobu kopert** rozmaitych wielkości, nadające się także **do wyrobu worków papierowych i maszyny do wyrobu kopert z okienkami.** Zainteresowani mogą otrzymać bliższe informacje w Izbie.

Przedstawicielstwa ofiarowane.

R/6. Do oddania przedstawicielstwo **na Polskę kazeiny argentyńskiej.** Poważne zgłoszenia z podaniem referencji przyjmuje i udziela informacji Izba.

Tranzakcje wiązane.

Z/2. Poważne zrzeszenie producentów w Polsce, importuje surowiec z Brazylji, Wenezueli, Ekwadoru, Trinidadu i St. Domingo poszukuje dla tranzakcji wiązanych eksporterów polskich, wysyłających nasze towary na tamtejsze rynki. Informacji udziela Izba.

RURY — BAWEŁNA, TRANZAKCJA NA 2.250.000 ZŁ.

KR. 114. Izba Handlowo Polsko-Łacińsko-Amerykańska otrzymała z Brazylji oryginalną prośbę o nadesłanie ofert na **dostawę 6—8 tys. ton rur żeliwnych** i materjałów pomocniczych, dla **instalacji wodociągowo-kanalizacyjnej jednego z miast brazylijskich.** Władze tego miasta uzyskały już odpowiedni kredyt w wysokości **5 milj. milrejsów,** t. j. około **1.500.000 zł.,** wobec czego wypłata należności odbędzie się natychmiast i bez trudności. Ceny winny być podane cif port przeznaczenia na północy Brazylji. Port ten jest dogodny dla wyładowania statków o normalnej wyporności. Dostawa towaru **jenorazowo lub partjami najpóźniej w ciągu dwu lat.** Pierwszeństwo będzie przyznane ofercie dostawcy tego kraju, który w kompensacie **zakupi bawełnę brazylijską za połowę ceny oferowanych rur.** Należy się liczyć, że Francuzi, którzy niewątpliwie staną do konkurencji nie będą mogli przyjąć klauzuli kompensacyjnej. Pozostaliby w konkurencji Japończycy i Polacy. Gdyby klauzula kompensacyjna nie mogła być aprobowaną przez żadnego z oferentów, wybraną zostanie oferta najniższa.

Najdokładniejszych informacji wraz z wymiarami standardowemi rur udziela chętnie, lecz tylko na listowne zapytania Izba Handlowa Polsko - Łacińsko-Amerykańska w Warszawie, która zajmie się równie wyszukaniem importera bawełny brazylijskiej.

Giełdy pieniężne

Notowania złotego w Rio de Janeiro. — Banco do Brasil 24 lipca 1936 r.

W wolnych obrotach 1 zł. = 3 $ 870

Buenos Aires 20 lipca 1936

		Oficjalny kurs eksport. (kupno)	Oficjalny kurs import *) (sprzedaż)	Kurs **) maksym.
	w pesach			
Anglja	1 funt szt.	15.—	17.08	18.47
St. Zjedn.	100 dolarów	297.60	338.75	366.54
Francja	100 franków	19.76	22.48	24.31
Włochy	100 lirów	23.59	26.86	29.06
Niemcy	100 R. marek	120.30	136.97	148.20
Hiszpanja	100 peset	40.68	46.32	—
Szwajcarja	100 franków	97.72	111.11	120.22
Holandja	100 florenów	203.23	231.20	250.17
Austrja	100 szylingów	56.34	64.15	69.41
Kanada	100 dol. kanad.	297.45	338.41	366.17
Czechosłow	100 koron cz.	12.42	14.14	15.29
Danja	100 koron duńsk.	66.97	76.26	82.51
Norwegja	100 „ norw.	75.37	85.82	92.85
Szwecja	100 „ szwec.	77.35	88.08	95.30
Japonja	100 yen	87.65	99.85	108.04
Portugalja	100 eskudo	13.62	15.51	16.78
Belgja	100 frank. belg.	50.40	57.38	62.08
Grecja	100 drachm	2.84	3.23	3.48
Węgry	100 pengo	89.55	101.97	110.33
Polska	**100 złotych**	**56.74**	**64.61**	**69.90**
Rumunja	100 lei	2.21	2.52	2.72
Jugosławja	100 dynarów	6.83	7.78	8.41
Finlandja	100 marek	6.61	7.53	8.14
Litwa	100 litów	50.85	57.90	62.65
Bułgarja	100 lewa	3.75	4.27	4.61

*) Dla towarów korzystających z pozwoleń przywozu.
**) Kursu tego nie może przekroczyć kurs wolny.

New York 28 lipca 1936 r.

Boliwja	100 bolivianów	$ 25.—
Chile — kurs oficjalny	100 pesów	$ 3.17
— kurs wolny	100 „	$ 3.75
Ekwador	9.50 sucre	$ 1.—
Guatemala	1 quetzal	$ 1.—
Kolumbja—kurs ofic.	100 złotych peso	$ 54.80
kurs wolny	100 „ „	$ 55.—
Meksyk	100 srebrn. peso	$ 27.80
Peru	100 soli	$ 25.—
Urugwaj — kurs wolny	100 złotych peso	$ 50.50
Wenezuela	100 bolivarów	$ 25.—

Notowania w stolicach państw Ameryki Łacińskiej.
lipiec 1936

Brazylja	1 Ł	85.500—85.800	milrejsów
Boliwja	1 Ł	50.—	boliwianów
Ekwador	$ 1	9.50	sucre
Guatemala	$ 1	1.—	quetzal
Kolumbja	$ 100	145.55	pesów
Meksyk	$ 1	3.60	zł. pesów
Nikaragua	$ 100	110.—	cordoba
Peru	$ 1	3.98	zł. soli
Salvador	$ 1	2.51	colon
Urugwaj	100 zł. peso	50.60	dol. am.
Wenezuela	$ 1	3.91½	bolivarów

Notowania oddziału Banku P. K. O. w Buenos Aires
22 lipca 1936

	Kupno	Sprzedaż
100 złotych	68.—	69.95
100 pesów urug.	184.—	185.—
100 lirów włoskich	24.30	24.70
100 franków franc.	24.20	24.40
100 milrejsów	21.50	21.70
1 funt ang.	18.40	18.50
100 dolarów am.	364.—	367.—

SUMARIO

Redaktor Naczelny:
Redactor jefe: MRG. MARJAN WOJDYŁŁO
Redactor geral:
Redaktor odpowiedzialny: ANTONI NOWAK

Wydawca: Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska — — Editor: Camara do Comercio Polono-Latino-Americana.

Prenumerata w kraju rocznie zł 15, półrocznie zł. 8; zagranicą 50% drożej. Członkowie Izby otrzymują „Biuletyn" bezpłatnie.
La subscripcion en el extranjero — un ano 25 zlotys, seis meses 12 zlotys — Assinaturas para o estrangeiro.

Ceny ogłoszeń w Biuletynie Polsko-Łacińsko-Amerykańskim: 1 strona 200 zł. ½ str. 120 zł. ⅓ str. 90 zł. ¼ str. 70 zł.
Od tych cen klienci otrzymują przy 6-o krotnem ogłoszeniu — 15% rabatu, przy 12-o krotnem — 20% rabatu.
Los precios de anuncios — 1 pagina 200 zlotys, ½ pag. 120 zlotys, ⅓ pag. 90 zlotys: ¼ pag. 70 zlotys — Os preços de anuncios

Rękopisów redakcja nie zwraca. Przedruk z „Biuletynu" dozwolony za podaniem źródła.

Adres Redakcji i Administracji:
Dirección y administración:
Endereço de redacçao e administraçao
WARSZAWA, Szkolna 2, tel. 6-22-95
Konto w P. K. O. Nr. 17.377

Druk. „Polska Zjednoczona", Warszawa, Nowolipie 2.